Les Possibles - No. 04 Été 2014

Éditorial : Le poison du libre-échange généralisé

lundi 15 septembre 2014, par Jean Tosti, Jean-Marie Harribey

La rentrée de l'automne 2014 est placée sous le signe de multiples dangers. Bien sûr, le plus grave et le plus immédiat est celui des guerres qui s'étendent en beaucoup d'endroits ou qui menacent sérieusement : Gaza, Syrie, Irak, Mali, Somalie, Nigeria, Ukraine… À notre connaissance, aucun de ces pays où se déroulent des combats ne possède d'industrie fabriquant des armes. Il faut en conclure que les pays capitalistes riches, non seulement sont directement impliqués dans certains de ces conflits (États-Unis, France, Israël notamment), mais en sont aussi les pourvoyeurs d'armes. À côté de quelque 1 500 milliards de dollars de dépenses d'armements des États par an, dont plus du tiers pour les seuls États-Unis, le commerce international d'armes (officiel) est florissant : au bas mot, 50 milliards de dollars ; et, dans les dix ans ayant précédé la crise, ce commerce avait augmenté de 45 %.

(Cliquer ici pour lire le sommaire de la revue)

Mais ce drame des guerres actuelles, nourries par le trafic d'armes, dont les victimes sont toujours des populations démunies de tout ou presque tout, s'insère dans une période où d'autres dangers, bien que plus diffus et moins voyants, se précisent. La crise capitaliste a renforcé la détermination des classes dominantes à faire aboutir coûte que coûte des accords de libre-échange entre deux ou plusieurs pays, de façon à sortir de l'impasse dans laquelle était enfermée l'Organisation mondiale du commerce, incapable de faire aboutir un accord multilatéral et mondial. Certains accords bilatéraux sont déjà conclus ou en passe de l'être, et l'opinion européenne est aujourd'hui saisie du projet d'accord transatlantique négocié secrètement par les États-Unis et l'Union européenne : le TAFTA (*Transatlantic Free Trade Area*), également connu sous le sigle TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) est en train de devenir un nom commun, celui d'une entourloupe majeure à la démocratie, d'un démantèlement des protections sociales, sanitaires, écologiques sans précédent et de la création d'une procédure d'arbitrage privé, dont les « investisseurs » doivent sortir gagnants face aux États. Des négociations se déroulent également dans l'ombre entre une cinquantaine d'États au sujet du TiSA (*Trade in Services Agreement*), pour faire suite à l'AGCS (Accord général sur le commerce des services). Sont seulement connus à ce jour les aspects concernant les services financiers, pour déconstruire les minimes régulations mises en place après l'éclatement de la crise de 2007-2008. Mais, dans le viseur, figurent aussi la Sécurité sociale, considérée comme « monopoliste », et les services publics, que les États ne pourraient plus soutenir, sauf à étendre les aides aux secteurs privés concurrents.

C'est à ces coups de force néolibéraux supplémentaires que la revue *Les Possibles* consacre son dossier. Celui-ci s'ouvre sur un article de Jean Tosti qui retrace l'histoire des accords préférentiels depuis le XVIIIe siècle jusqu'à nos jours. On y voit que le libre-échange est toujours une affaire de pays dominants contre des pays dominés, beaucoup plus que le résultat d'un raisonnement, aussi brillant soit-il, à la Ricardo. Rien de nouveau sous le soleil, bien que l'Union européenne clame vouloir des accords « de nouvelle génération ».

Vient ensuite un article de François Chesnais et Guillaume Pastureau. Les deux auteurs décortiquent les mythes et les paradoxes du TAFTA, qui illustrent très bien ceux de la théorie économique dominante. Les fondements théoriques du libre-échange sont fragiles, surtout parce qu'ils font du marché un principe autorégulateur, ce que l'histoire et toutes les sciences sociales aujourd'hui démentent. Le TAFTA est bien une nouvelle tentative de « désencastrement

» de l'économie.

Le dossier se poursuit avec deux articles complémentaires de Susan George et de Jacques Cossart. La première nous offre, en bonnes feuilles avec l'autorisation de son éditeur, un extrait d'un chapitre de son prochain livre, qui dévoile les origines de la négociation sur le traité transatlantique. Le second montre que les grandes gagnantes de ce traité, s'il aboutit, seront les firmes multinationales.

On le sait maintenant, la crise actuelle n'est pas une petite crise financière, elle est une crise globale, dont la dimension démocratique n'est malheureusement pas la moindre. Séparément mais de manière convergente, Frédéric Viale et Adda Bekkouche montrent combien la démocratie est menacée par un accord comme le TAFTA. D'abord, il est négocié à l'insu des citoyens et ceux-ci n'en ont connaissance que par la bande. Ensuite, et surtout, les procédures imaginées par les négociateurs et experts à la solde des multinationales visent à transformer les États qui limiteraient les possibilités d'enrichissement de ces dernières en de vulgaires malfaiteurs devant rendre des comptes devant des tribunaux privés.

Voilà pour le contexte général. Mais le concret se profile. Notre dossier donne la parole à trois théoriciens et militants experts des questions agricoles. D'abord Thierry Pouch explique les intentions cachées des États-Unis pour intégrer l'agriculture dans un processus de libéralisation irréversible. L'objectif est de rétablir la suprématie de l'agriculture états-unienne sur celle de l'Union européenne. Gageons que la qualité des produits agricoles et alimentaires en souffrirait. C'est ce que montre ensuite Aurélie Trouvé : nos campagnes seraient encore davantage soumises au rendement productiviste et nos assiettes remplies de cochonneries. La libéralisation passerait par la suppression des barrières non tarifaires, au détriment des protections de toutes sortes et de l'autonomie des paysans, condamnés à dépendre des firmes semencières. Enfin, Jacques Berthelot met à plat les mécanismes tarifaires agricoles qui naîtront du TAFTA et des accords de partenariat économique avec les pays d'Afrique de l'Ouest. On ne s'étonnera pas de retrouver là des accords léonins imposés par les anciens pays colonisateurs aux pays qui étaient naguère sous leur coupe, et que l'époque néolibérale a perpétués.

Sommes-nous condamnés à passer sous les fourches caudines des multinationales ? Non, si la résistance s'organise. Amélie Canonne et Hélène Cabioc'h analysent les luttes qui s'organisent contre ce projet d'accord transatlantique. Malgré la diversité des opposants, un mouvement se fédère et se prépare à une lutte de longue haleine, qui s'inscrit véritablement en faveur de la solidarité internationale.

La preuve nous en est apportée par Claude Vaillancourt, animateur d'Attac Québec, en montrant que l'accord négocié entre le Canada et l'Union européenne a ouvert la voie à un nouveau type de négociation (clandestine) et a labellisé un nouveau type de règlement des différends entre investisseurs et États, au bénéfice des premiers. Là se trouve sans doute l'angle d'attaque le plus approprié contre ces accords de libre-échange : les citoyens sont à même de comprendre que c'est bien la démocratie qui est en jeu.

La partie « Débats » de ce numéro s'ouvre sur deux articles de Daniel Ibanez et de Paolo Prieri, animateurs du mouvement d'opposition au projet de ligne TGV Lyon-Turin. Ils répondent à l'article de Philippe Mühlstein, publié dans le numéro 3 de la revue. La rédaction des *Possibles* estime que la revue remplit son rôle en faisant se confronter des thèses qui méritent d'être entendues. L'enjeu est d'importance, puisque les projets néolibéraux de grandes infrastructures sont loin de remplir les conditions qui devraient s'imposer face à la crise sociale et écologique.

La croissance est en panne en Europe, pour des raisons propres à celle-ci sans doute, plus encore parce qu'un modèle de développement atteint ses limites. Jean-Marie Harribey examine les principales explications qui sont données de ce phénomène. Beaucoup sont partielles car des problèmes méthodologiques complexes ne sont pas résolus et font l'objet de controverses jusqu'au sein des milieux critiques.

Nous n'avons pas seulement à résoudre les problèmes théoriques précédents, il convient d'esquisser des pistes alternatives. Thierry Brugvin propose quelques principes pour rendre conciliables le commerce équitable et ce qu'il appelle une relocalisation sélective, car l'écologie et la solidarité internationale sont indissociables.

La dette publique française n'en finit pas de monter. Oui, mais pourquoi ? Robert Joumard recherche les causes du phénomène. Il actualise le rapport rendu public par le Collectif pour un audit citoyen de la dette au printemps dernier, et montre que les cadeaux fiscaux, l'évasion fiscale, les taux d'intérêt et la crise combinent leurs effets pour rendre la dette véritablement illégitime.

Enfin, sous la plume de François Chesnais, la revue propose un compte rendu de lecture du dernier ouvrage d'Éric Toussaint, *Bancocratie*. Un très gros travail documentaire sur les banques et leurs pratiques. Mais un ancrage théorique peut-être insuffisamment assuré pour montrer que les banques s'approprient une (grosse) part de la plus-value produite par la force de travail, estime François Chesnais. À qui Éric Toussaint répond, contribuant à faire des *Possibles* un espace de débats toujours plus ouvert.

En effet, l'ouverture nécessaire est celle-là : ouvrir l'espace public de débats. Comprenons que cela n'a pas grand-chose à voir avec l'ouverture généralisée des frontières pour le seul bien du capital. On en aura une ultime démonstration avec la « revue des revues » internationales, préparée par Jacques Cossart et qui clôture ce numéro. On y retrouvera nombre de préoccupations déjà soulignées dans le dossier ci-dessus, autour du climat, de l'alimentation, des privilèges des multinationales, etc. Le libre-échange généralisé, l'autre face de la circulation effrénée des capitaux, est vraiment un poison.

Un poison que, à sa manière, s'inocule une France enlisée, ayant perdu sa gauche, convertie à la hussarde au social-libéralisme hollando-vallsien, véritable libéralisme anti-social qui « aime les entreprises », c'est-à-dire qui préfère les patrons et les actionnaires aux travailleurs. Par ces temps porteurs de risques énormes, la revue *Les Possibles* achève sa première année d'existence. Le temps d'un premier bilan est venu, pour mieux cerner les enjeux, les problèmes et partager la tâche. Nous en proposerons prochainement quelques modalités. À très bientôt.

Dossier : Les accords de « libre-échange »

Les accords commerciaux préférentiels dans l'histoire

lundi 15 septembre 2014, par Jean Tosti

Les négociations actuelles entre l'Union européenne et les États-Unis pour aboutir à un accord de « libre-échange » transatlantique, plus connu sous le sigle TAFTA (Transatlantic Free Trade Area), suscitent à juste titre bien des colères et des inquiétudes, ne serait-ce qu'en raison de l'opacité qui les entoure. D'où l'idée de voir ce que l'histoire peut nous apprendre sur les traités bilatéraux de commerce. Ils existent depuis l'Antiquité (Polybe en cite deux conclus entre Rome et Carthage, l'un en 509, l'autre en 348 avant J.-C.) et sont courants au Moyen-Âge, souvent liés à des traités de paix qu'ils viennent conforter (c'est le cas en Méditerranée, entre États chrétiens et musulmans). À l'époque moderne, on peut citer, dès le début du XVIe siècle, les « capitulations » accordées par le sultan de l'Empire ottoman à la France, permettant à cette dernière d'établir au Proche-Orient et en Afrique du Nord des comptoirs plus connus sous le nom d'échelles du Levant. En général, ces traités avaient surtout pour but d'assurer la sécurité des marchands et de leurs navires. Mais tout change au début du XVIIIe siècle.

1- Le traité de Methuen (1703)

Le premier traité de commerce bilatéral à avoir fait couler beaucoup d'encre date de 1703 et a été conclu entre le Royaume-Uni et le Portugal : c'est le traité de Methuen, du nom de l'ambassadeur anglais à Lisbonne qui mena la négociation. Il ne comprend que deux articles et ne porte que sur deux marchandises, les draps et le vin. D'un côté, le Portugal s'engage à abandonner la prohibition qui pesait sur les lainages anglais depuis 1684 et à rétablir les droits de douane antérieurs (23 %) ; de l'autre le Royaume-Uni accordera aux vins portugais un tarif douanier inférieur d'un tiers à celui qui frappe les vins français.

On le voit, il ne s'agit pas de libre-échange, terme d'ailleurs inconnu à l'époque, et le domaine concerné est apparemment bien réduit. Il n'empêche. Dès sa signature et pendant des décennies, le traité a suscité des réactions souvent violentes et entraîné des polémiques auxquelles ont notamment participé Jonathan Swift et Daniel Defoe [1]. Adam Smith estimait pour sa part que le traité était *a priori* désavantageux pour le Royaume-Uni, dans la mesure où il n'empêchait pas le Portugal d'importer au même tarif des lainages venus d'autres pays, tandis qu'il contraignait le Royaume-Uni à accorder un tarif de faveur au Portugal [2]. De son côté, Ricardo pensait que les deux pays avaient tout à y gagner, à condition que le Portugal s'abstienne de fabriquer des textiles et que le Royaume-Uni s'abstienne de produire du vin [3]. C'est d'ailleurs l'exemple qu'il utilise longuement pour illustrer sa théorie des avantages comparatifs. On remarquera au passage qu'il est beaucoup plus aisé pour le Royaume-Uni de s'abstenir de produire du vin, alors que le Portugal est tout à fait capable de confectionner des textiles, ce qu'il faisait d'ailleurs au début du XVIIIe siècle.

Les analyses du traité faites par la suite ont clairement montré que le Royaume-Uni fut le principal bénéficiaire de Methuen, tandis que le Portugal vit en quelques années s'effondrer son industrie textile naissante. Le traité fut fréquemment utilisé au XIXe siècle par les tenants du protectionnisme comme preuve des dangers du libre-échange, un exemple nous en est fourni par le texte suivant, rédigé en 1847 par une société d'agriculture de l'Aube : « S'il fallait d'autres preuves pour justifier nos appréhensions... nous citerions le fameux traité de Methuen, dont les résultats ont été si funestes au Portugal ; qui y a détruit les manufactures, le commerce, ruiné ses comptoirs en Amérique, épuisé ses trésors, tari toutes les sources de la richesse... Ainsi, il est incontestable que le Portugal a perdu toute cette énergie qu'il développa au XVe siècle, et qu'il avait conservée jusqu'au commencement du XVIIIe, c'est-à-dire jusqu'à l'époque où il s'est

malheureusement soumis par un traité de commerce à la domination britannique [4]. »

Tel n'est évidemment pas l'avis des partisans du libre-échange, en particulier Frédéric Bastiat, qui utilise souvent le personnage de Robinson sur son île pour démontrer *a contrario* les bienfaits des avantages comparatifs. Vers 1847, il rédige un petit texte intitulé « Midi à quatorze heures », dans lequel Robinson échange ses fruits et légumes contre des lainages venus d'une île voisine et finit ruiné, comme le Portugal l'était au XIXe siècle. Mais, selon Bastiat, n'allons pas chercher midi à quatorze heures ; si le Portugal se trouve dans cette situation, cela n'a rien à voir avec le traité de Methuen, c'est tout simplement que les Portugais sont paresseux, désordonnés et victimes de ce qu'on appellerait aujourd'hui une « mauvaise gouvernance » :

> « Voyez donc comme Robinson est changé ! Il est devenu paresseux, indolent, désordonné. Au lieu de bien employer les heures que son marché mettait à sa disposition, il dissipe ces heures-là et les autres. Son jardin est en friche ; il ne fait plus ni vêtements ni légumes ; il gaspille ou détruit ses anciens ouvrages. S'il est ruiné, qu'allez-vous chercher une autre explication ?
>
> — Oui ; mais le Portugal ?
> — Le Portugal est-il paresseux ?
> — Il l'est, je n'en saurais disconvenir.
> — Est-il désordonné ?
> — À un degré incontestable.
> — Se fait-il la guerre à lui-même ? Nourrit-il des factions, des sinécures, des abus ?
> — Les factions le déchirent, les sinécures y pullulent, et c'est la terre des abus.
> — Alors sa misère s'explique comme celle de Robinson » [5].

Remplacez le Portugal du XIXe siècle par la Grèce du XXIe, et vous aurez la même explication, martelée à l'envi par les libéraux et les médias qui leur sont asservis.

2- Le traité Eden-Rayneval (1786)

On aura remarqué la tonalité nettement antifrançaise du traité de Methuen, qui pénalisait les vins français dont les Anglais étaient pourtant si friands. Le traité fut en effet signé pendant la guerre de succession d'Espagne (1701-1713), au cours de laquelle les deux pays étaient opposés. À la fin de la guerre, un traité commercial fut signé à Utrecht, parallèlement au traité de paix de 1713. Mais il ne fut jamais vraiment appliqué, achoppant notamment sur les tarifs imposés aux vins français, le Royaume-Uni n'ayant nullement l'intention de remettre en cause le traité de Methuen, au grand dam d'Adam Smith : « Au moyen du fameux traité de commerce avec le Portugal, le consommateur est détourné, par des droits énormes, d'acheter d'un pays voisin une denrée que notre climat ne peut produire, mais qu'il se trouve forcé d'acheter d'un pays éloigné, quoiqu'il soit bien reconnu que la denrée du pays éloigné est de moins bonne qualité que celle du pays voisin [6]. » Cependant, en 1786, un nouveau traité bilatéral va modifier la donne. Il s'agit du traité Eden-Rayneval, du nom de ses deux signataires, inspiré à la fois par les physiocrates français et par les théories de Smith : « Toutes les prohibitions sont supprimées, les droits de douane sont abaissés aux alentours de 10 %ad valorem(produits métalliques), 12 % (cotonnades, lainages, porcelaine, verrerie, poterie), ou alignés sur ceux du Portugal (vins). Seules les soies françaises continuent à être fortement taxées, au détriment des producteurs lyonnais [7]. »

Comme celui d'Utrecht, le traité intervient au lendemain d'un conflit, la guerre d'indépendance des États-Unis, qui s'achève en 1783 (traité de Versailles). Il ne durera que quelques années, jusqu'aux guerres révolutionnaires, ce qui rend difficile l'analyse de ses conséquences. Il semble cependant avoir été très défavorable à la France, dont la balance commerciale avec le Royaume-Uni, positive en 1784, devient nettement négative à partir de 1788. Alors que les industries françaises sont encore « dans l'enfance », selon l'expression employée plus tard par Friedrich List, le Royaume-Uni jouit d'une avance considérable et peut produire à moindre coût des marchandises bien souvent de

meilleure qualité. L'invasion du marché français par les textiles anglais entraîne dans certaines régions un chômage massif accompagné d'émeutes. Plusieurs bailliages de ces régions demandent soit l'abolition du traité, soit la renégociation d'un certain nombre de clauses. D'une certaine manière, on peut dire que le traité Eden-Rayneval fait partie des causes de la Révolution française.

Certains auteurs portent cependant un jugement plutôt positif sur le traité, qui aurait stimulé l'industrie française grâce à la concurrence. C'est le cas de l'historien Jean-Pierre Poussou : « Il me semble évident que nous pouvons conclure que le traité de 1786 n'a pas réellement affecté l'activité globale de nos industries. Celles-ci ont beaucoup plus souffert de la hausse des prix céréaliers… Au contraire, tout comme celui de 1860, le traité Eden-Rayneval a été voulu parce que le gouvernement royal avait une attitude économique dynamique et voulait renforcer le dynamisme de l'économie du royaume [8]. »

3- Le traité Cobden-Chevalier (1860)

Le début du XIXe siècle, avec son cortège de guerres, est marqué par un renforcement du protectionnisme, mais peu à peu le libéralisme économique progresse dans les esprits, aboutissant au Royaume-Uni à l'abolition des *Corn Laws* (1846). En France, le combat en faveur du libre-échange est mené entre autres par les Saint-Simoniens, dont Napoléon III était proche. Les liens entre la France et le Royaume-Uni, pour une fois, sont resserrés par une guerre (la guerre de Crimée, dans laquelle les deux pays étaient alliés contre la Russie), ce qui favorise, en 1860, la signature du traité franco-anglais de 1860, plus connu sous le nom de traité Cobden-Chevalier, du nom de ses principaux négociateurs. Relativement court (une vingtaine d'articles) et négocié secrètement, le traité prévoit la suppression de toute prohibition, l'entrée des matières premières en franchise, la réduction des autres droits de douane à un niveau inférieur à 30 %, ce plafond devant être abaissé à 25 % sous cinq ans. L'accord, renouvelable de dix en dix ans, comporte aussi la clause de la nation la plus favorisée : chacun des deux contractants fera bénéficier l'autre des concessions qu'il pourra accorder à un pays tiers.

Ce traité plutôt inattendu fait boule de neige : entre 1860 et 1870, environ 120 traités sont conclus sur son modèle, entraînant une forte progression des échanges commerciaux. La France en signe une vingtaine, l'Italie naissante 24, l'Autriche 14, la Prusse 18. Tout le continent européen bascule dans le camp du libre-échange, à l'exception de la Russie [9]. Mais cette conversion ne durera que quelques années et ne résistera pas à la Grande Dépression des années 1870-1890. En France, dès les débuts de la IIIe République, le gouvernement de Thiers renégocie les clauses textiles du traité de 1860, entraînant son abolition partielle (1873). Puis, en 1881, la France ayant augmenté unilatéralement ses droits de douane, le Royaume-Uni se refuse à renouveler le traité. Entre temps, l'Allemagne est revenue au protectionnisme en 1879, et la France y basculera entièrement en 1892 avec la loi Méline.

Reste à savoir si le traité de 1860 et ceux qui l'ont immédiatement suivi peuvent être ou non considérés comme ayant eu des conséquences positives. Beaucoup en doutent, notamment l'historien de l'économie Paul Bairoch, pour qui la simultanéité de la libéralisation tous azimuts et de la Grande Dépression qui commence dans les années 1869-1873 ne doit rien au hasard. Selon lui, de toute façon, au XIXe siècle « les effets du libéralisme dans les échanges internationaux ont été plus souvent négatifs que positifs… [et] à l'inverse, les mesures protectionnistes eurent le plus souvent des conséquences positives » [10].

4- Traités bilatéraux et tiers-monde

Le traité de 1860, comme celui de 1786, concernait deux pays développés (même si c'était à des degrés différents). Mais il y eut dans le monde bien d'autres accords bilatéraux, et le moins qu'on puisse dire c'est que tous, ou presque, peuvent être considérés comme des traités inégaux au profit des nations colonisatrices, le plus souvent le Royaume-Uni et la France au XIXe siècle. Un premier exemple, celui du

Brésil, colonie portugaise qui devient officiellement indépendante en 1822. En 1810, la couronne portugaise, alors installée à Rio pour fuir l'invasion napoléonienne, signe avec le Royaume-Uni un traité commercial dans la continuité de celui de Methuen : les produits anglais peuvent entrer librement dans les ports brésiliens et bénéficient d'un tarif douanier préférentiel fixé à 15 % (contre 24 % pour les autres pays). Le traité est renouvelé en 1827, et d'autres pays, moyennant leur soutien à l'indépendance brésilienne, obtiennent des avantages similaires à ceux des Anglais. C'est le cas notamment de la France en 1826 ou des États-Unis en 1828. « Les clauses sont réciproques et toujours à peu près les mêmes : privilèges juridiques pour les citoyens, faveurs pour la navigation, facilités pour s'établir dans le pays et monter des entreprises, et surtout un tarif douanier de 15 % à l'entrée des produits. La réciprocité est évidemment une fiction dans tous ces domaines, d'autant que la plupart des produits d'exportation du Brésil (comme le sucre et le café) sont exclus des marchés européens pour ne pas concurrencer les produits venant des colonies [11]. » En 1844, le Brésil dénonce tous les traités signés auparavant et adopte un protectionnisme destiné à encourager le développement de l'industrie nationale. Mais le mal semble déjà fait et l'économie brésilienne demeurera tributaire du Royaume-Uni jusqu'à la fin du siècle, puis des États-Unis par la suite.

L'expression « traités inégaux » employée ci-dessus a été surtout utilisée par les Chinois pour nommer les traités imposés militairement par les puissances colonisatrices à la Chine, à la Corée et au Japon de la fin de l'époque Edo. Les plus célèbre d'entre eux est celui de Nankin (1842), censé conclure la guerre de l'opium de 1839-1842 entre la Chine et le Royaume-Uni. Les Britanniques obtiennent en concession l'île de Hong Kong, ainsi que l'ouverture au commerce de cinq ports chinois, dont Canton et Shanghai. Les droits de douane chinois sont réduits à 5 %, et le Royaume-Uni obtient la clause de la nation la plus favorisée. Parmi les autres avantages concédés aux Anglais, on notera que les sujets britanniques coupables de crimes de sang pourront désormais être jugés par une cour de justice au Royaume-Uni.

L'ouverture de la Chine au commerce extérieur se poursuit dans les années qui suivent, en particulier avec le traité de Tianjin, ou Tientsin (1858), conclu à la fin de la première moitié de la seconde guerre de l'opium entre la Chine d'un côté, et de l'autre le Royaume-Uni, la France, la Russie et les États-Unis. Le traité, qui impose à la Chine la légalisation de l'opium, ouvre onze ports supplémentaires au commerce extérieur et facilite les implantations étrangères à l'intérieur du pays.

On pourrait ainsi multiplier les exemples de traités inégaux colonisateurs, mais on n'oubliera pas les colonies officielles, surtout anglaises ou françaises, véritables paradis pour l'expérimentation des « avantages comparatifs » : libre accès pour tous les produits de la métropole, industrialisation quasiment nulle, développement de cultures d'exportation au détriment des cultures vivrières, etc. Autant de handicaps pour les pays colonisés lorsqu'ils obtiendront leur indépendance… avant de tomber dans les griffes de nouveaux accords bilatéraux. Pour reprendre une citation attribuée à Disraeli, « Les colonies ne cessent pas d'être des colonies parce qu'elles sont indépendantes ».

5- Guerres, GATT et OMC

Au début du XXe siècle, à l'exception du Royaume-Uni, et encore, l'ensemble du monde est protectionniste. Après la Première Guerre mondiale, la Société des nations (SDN) cherche pourtant à mettre en place un accord multilatéral de commerce : c'est l'enjeu de la Conférence économique internationale tenue à Genève en 1927.Celle-ci aboutit à des accords de principe concrétisés par une poussée libre-échangiste en 1928-29 (abaissement des droits de douane dans la plupart des pays développés). La crise de 1929 entraîne un retour en force du protectionnisme. Cependant, quelques années plus tard, les États-Unis se convertissent au libéralisme économique, sous l'impulsion notamment de leur secrétaire d'État Cordell Hull. Outre que les États-Unis, devenus une superpuissance économique, ont tout à gagner maintenant au libre-échange, Hull est persuadé que les guerres sont souvent causées par

des rivalités économiques déloyales. Et donc, en 1934, le *Reciprocal Trade Agreement Act* autorise le président des États-Unis à conclure avec d'autres pays des accords bilatéraux basés sur une diminution réciproque des tarifs douaniers. Entre 1934 et 1939, l'administration Roosevelt signera de tels accords avec 19 autres États : Belgique, Brésil, Canada, Colombie, Costa Rica, Cuba, Équateur, Finlande, France, Guatemala, Haïti, Honduras, Nicaragua, Pays-Bas, Royaume-Uni, Salvador, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie.

La Seconde Guerre mondiale ne peut que renforcer la pensée de Cordell Hull, et le traumatisme qu'elle a provoqué entraîne, outre la création de l'Organisation des Nations unies (1945), la mise en place du multilatéralisme dans les échanges commerciaux. Tel est l'objet du GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, en français Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), signé en 1947 par 23 États, qui aurait dû être par la suite englobé dans une Organisation internationale du commerce (OIC) totalement intégrée à l'ONU. Cette OIC fut créée par la charte de La Havane (1948), mais les États-Unis refusèrent de ratifier cette charte, qui resta lettre morte.

Entre 1947 et 1994, le GATT passe de 23 à 120 États membres. Les négociations commerciales se déroulent selon une série de cycles appelés *rounds*, le plus célèbre d'entre eux étant l'Uruguay Round (1986-1994), qui aboutit à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). C'est le triomphe de la pensée néolibérale et des sociétés transnationales. Le GATT existe toujours au sein de l'OMC, mais on lui a adjoint plusieurs dizaines d'accords n'ayant plus rien à voir avec le commerce des marchandises et les tarifs douaniers. C'est le cas de l'AGCS (Accord général sur le commerce des services) ou de l'accord sur les ADPIC (Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce), deux des plus dangereux accords de l'OMC. Les conflits éventuels entre États membres sont réglés par l'ORD (Organe de règlement des différends). Cela ne suffit pourtant pas aux multinationales, qui souhaitent investir sans entraves dans tous les pays. D'où la tentative de mettre en place l'AMI (Accord multilatéral sur l'investissement). Cet accord, négocié dans le plus grand secret au sein des pays membres de l'OCDE de 1995 à 1997, aurait entre autres permis aux multinationales, et plus généralement à toutes les entreprises, d'assigner en justice un gouvernement mettant des obstacles à leurs activités. L'AMI fut certes rejeté en 1998, mais l'idée demeurait vivace, il suffisait pour la réaliser de changer de stratégie.

6- Les nouveaux accords commerciaux préférentiels

Outre le rejet de l'AMI, les multinationales voient leurs espoirs de libéralisation tous azimuts douchés par le blocage des négociations au sein de l'OMC (échec du cycle de Doha). Ceci, lié à la soumission, pour ne pas dire la démission, des États face aux lobbies économiques et financiers, explique en grande partie la multiplication d'accords bilatéraux au début du XXIe siècle, plusieurs centaines à ce jour [12]. Ils peuvent être conclus entre deux États, entre un État et un groupe d'États (c'est le cas du TAFTA et des nombreux accords déjà passés par l'Union européenne), voire entre deux groupes d'États (accord de partenariat économique UE/Afrique de l'Ouest). Ils peuvent aussi être conclus entre plusieurs pays (ALENA). Leur côté préférentiel les met en principe en contradiction avec les règles de l'OMC (clause de la nation la plus favorisée notamment), mais, à force de contorsions, cette organisation estime que ce n'est pas le cas et qu'ils sont rendus possibles par l'alinéa 4 de l'article XXIV du GATT [13].

Ces accords, dont le contenu est très variable, sont appelés par l'Union européenne (UE) « accords de libre-échange de nouvelle génération ». Y sont abordés le plus souvent, en dehors du volet tarifaire, l'investissement, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, et plus généralement ce que l'UE appelle « les obstacles au commerce derrière les frontières ». Ils comportent presque toujours des clauses permettant aux multinationales de traîner les États en justice lorsque ceux-ci prennent des dispositions créant de tels « obstacles ». On a vu ainsi des États poursuivis pour

avoir osé augmenter le salaire minimum, mener des campagnes anti-tabac ou abandonner l'énergie nucléaire [14] !

Selon l'UE, l'un des premiers accords de nouvelle génération est celui qu'elle a conclu en 2011 avec la Corée du Sud, « le plus ambitieux jamais négocié par l'Union européenne ». Dans une brochure consacrée à cet accord – « L'accord de libre échange entre l'UE et la Corée en pratique » – et destinée aux entreprises européennes, elle leur indique quels avantages elles pourront tirer de l'accord, notamment en matière de services : « L'ALE vise, par son étendue, une pluralité de secteurs : les télécommunications, la protection de l'environnement, les transports, la construction, les finances, la poste et le courrier express, les services professionnels tels que les services juridiques comptables, d'ingénierie et d'architecture ainsi qu'un vaste éventail d'autres services aux entreprises. La Corée s'engage à libéraliser l'accès à son marché dans plus d'une centaine de secteurs. »

C'est à un accord à peu près similaire que l'UE et les États-Unis espèrent sans doute aboutir, au profit des sociétés transnationales et au détriment des populations. Si le TAFTA voit le jour, BNP Paribas n'aura plus aucune inquiétude à avoir : c'est elle désormais qui poursuivra les États-Unis en justice, et non l'inverse ! Pour en revenir à la perspective historique, les divers traités ont toujours été soumis à l'emprise de lobbies. C'était déjà le cas en 1703, avec l'existence d'un groupe de pression formé par les propriétaires de vignobles dans la région de Porto. Mais, aujourd'hui, le lobbying n'est même plus nécessaire : les États ont délégué leur souveraineté aux multinationales, en particulier aux sociétés financières, et on est en droit de penser qu'ils se contentent d'apposer leur signature au bas de traités qu'ils n'ont pour l'essentiel même pas rédigés.

Notes

[1] Cf. Paul Duguid, « The Making of Methuen : the commercial treaty in the english imagination », *História, Revista da Faculdade de Letras*, série III, vol. 4, Porto 2003.

[2] Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776, Paris, GF-Flammarion, 1991, tome II, livre 4, chapitre 6, pages 149 et suiv.

[3] David Ricardo, *Des Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817, Paris, GF-Flammarion, 1992, chapitre 7, pages 147 et suiv.

[4] E. Honoré Anner-André, *Rapport sur la théorie du libre-échange et les principes de l'association pour la défense du travail national*, Paris, 1847.

[5] F. Bastiat, « Midi à quatorze heures »

[6] Adam Smith, *op. cit.*, chapitre 8, p. 279.

[7] Jacques Brasseul, « Heurs et malheurs des traités de commerce franco-britanniques à travers l'histoire ».

[8] Jean-Pierre Poussou, « Le dynamisme de l'économie française sous Louis XVI », *Revue économique*, volume 40, n° 6, 1989, p. 979.

[9] cf. Jacques Brasseul, *op. cit.*

[10] Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, 1999, Paris, La Découverte/Poche,2005,p. 233.

[11] Marie-Jo Ferreira, *Le Brésil indépendant et le Portugal (1822-1922)*, Paris, L'Harmattan, 2012, p. 54.

[12] *Le Monde diplomatique*, dans l'excellent dossier consacré au Grand marché transatlantique dans son numéro de juin 2014, parle même de plus de 3000 accords.

[13] « Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords. »On lira avec intérêt sur ce sujet leRapport sur le commerce mondial 2011 de l'OMC, essentiellement consacré aux accords commerciaux préférentiels, disponible sur Internet.

[14] Voir à ce sujet « Des tribunaux pour détrousser les États », *Le Monde diplomatique*, juin 2014, p. 14.

Le TAFTA entre mythes et paradoxes

lundi 15 septembre 2014, par François Chesnais, Guillaume Pastureau

Un nouveau traité commercial, le TAFTA, est en négociation entre l'Union européenne et les États-Unis. L'objectif affiché est de libéraliser les échanges transatlantiques, de baisser les barrières douanières, d'harmoniser les normes et d'uniformiser les pratiques. Les négociateurs estiment que cette nouvelle étape de la constitution d'un vaste marché permettrait de relancer une croissance atone, l'emploi et le bien-être général. Or, si les résultats attendus sont loin de faire l'unanimité et sont (légitimement) contestés, il faut bien comprendre ce qui se joue à l'heure actuelle. Depuis la crise financière de 2007, un vaste programme libéral de politique se dessine sous couvert du présumé problème de l'endettement des États et de la récession. Ce programme est la tentative et la volonté d'imposer aux citoyens un modèle de société sans pour autant qu'ils soient consultés. La volonté d'adjoindre un tribunal privé de règlement des différends en est la preuve.

Les objectifs politiques et économiques, qui sous-tendent le TAFTA et le développement des traités commerciaux, répondent à la nécessité intrinsèque du capitalisme d'élargir les sphères de la marchandisation, de trouver des débouchés et des lieux de production permettant de réduire les coûts au maximum. Cette nécessité est fondamentale pour l'existence même de ce mode de production. La généralisation de la sphère marchande traduit l'idée que l'économie est considérée comme une sphère spécifique et extérieure à la société. Ainsi, les penseurs libéraux qui accompagnent le processus de développement capitaliste vont proposer une matrice idéologique qui se compose de quatre principes fondamentaux ; le marché est une institution sociale naturelle et universelle (1), il est source de bien-être sans intervention extérieure (2), le libre-échange est tout aussi naturel (3), la concurrence est socialement et économiquement bénéfique (4). Le TAFTA est fondé sur ces principes, il est présenté par ses promoteurs comme nécessaire à la constitution d'un vaste marché entre l'Europe et les États-Unis et donc tous les avantages qui devraient aller avec.

Cependant, le TAFTA n'est pas un traité comme les autres. Il appartient à la catégorie des traités bilatéraux qui se sont multipliés dans les années 2000, du fait du blocage des négociations globales de l'OMC, mais aussi pour introduire des mesures institutionnelles qui battent en brèche la souveraineté des États et accélèrent la mise en œuvre du programme néolibéral. Ces traités portent en particulier sur la promotion et la protection juridique à peu près complète des investissements étrangers, donnant ainsi une liberté d'action aux firmes étrangères. L'UE a imposé un tel traité en 2007 aux petits pays de la Caraïbe. L'imposition du TAFTA va principalement profiter aux grands groupes d'intérêts privés, entreprises et monde de la finance.

Le mouvement social a pris en main l'opposition à ce traité et il trouve enfin un relais médiatique. Face aux positions de la Commission européenne et des promoteurs de l'accord, nous devons apporter des arguments forts et clivants. Il convient donc d'apprécier les fondements théoriques d'un tel processus, d'en souligner les limites théoriques et empiriques, et de voir quels sont les fondements et présupposés du TAFTA, qui sont exactement les mêmes que ceux de la création du marché unique européen préalable à l'Union européenne. Cet article doit être vu comme une revue de littérature de la pensée économique en vue destructurer une pensée militante et des arguments dans le combat d'idées.

1. Des fondements théoriques…

Le TAFTA est basé sur quatre postulats qui font partie du socle de la théorie libérale et sont l'habillage

idéologique de nécessités et de ressorts profonds de l'économie capitaliste.

1) Le marché est une institution naturelle à la base de toutes les sociétés modernes

Si le marché est une institution naturelle, il est donc déconnecté de toute autorité politique. Ce point est fondamental. De plus, le marché est source de progrès social et de bien-être. Pour cela, un seul préalable : le marché doit être libre de fonctionner sans intervention extérieure, par définition néfaste. On entend ici principalement une intervention politique. Les prix doivent se fixer sans contraintes, permettant un équilibre entre l'offre et la demande ; débouchant par ajustement automatique sur une production optimale et l'usage de tous les facteurs de production à ce prix d'équilibre. Le chômage, par exemple, ne peut être que volontaire. Si le marché est une institution sociale naturelle, alors, pour les libéraux, la constitution d'un vaste marché transatlantique est la suite logique de l'histoire moderne. Le politique doit être exclu, c'est tout le sens du tribunal arbitral privé qui doit permettre aux investisseurs et entreprises de ne pas subir les modifications juridiques qui remettent en cause leurs intérêts.

2) Si les marchés sont libérés des contraintes extérieures, alors un équilibre général et le plein emploi sont assurés

Ainsi, tout équilibre général est un optimum social, tout optimum est un équilibre général. Dans ce cas, il n'est pas acceptable de modifier la situation d'un individu si celle d'un autre peut être impactée négativement. Les relations sociales et les rapports sociaux de production n'existent pas, les comportements sont uniquement guidés par la recherche de l'intérêt individuel. Une pensée utilitariste en découle mécaniquement. Les choix sont donc guidés par un arbitrage entre coûts et avantages. Le prix est donc l'outil de régulation. La monnaie n'est qu'un intermédiaire des échanges et elle est apparue essentiellement pour dépasser les contraintes du troc. De plus, elle est considérée comme une marchandise comme les autres. Elle ne peut être désirée pour elle-même. Ici aussi nous observons les soubassements théoriques aux traités commerciaux.

Ces deux premiers fondements découlent principalement des économistes libéraux néoclassiques. Walras, Jevons, Marshall, et Pareto viendront plus tard tenter d'apporter des justifications théoriques. Arrow et Debreu concluront le débat.

3) Les anthropologues ont montré que les hommes ont organisé leurs échanges autrement que par le marché. En revanche l'échange marchand est consubstantiel au capitalisme

Son développement vient des villes marchandes du nord de l'Italie avant de se propager à l'ensemble de l'Europe, ainsi que Braudel (1985), Wallerstein (1980) ou Le Goff (2014) l'ont bien étudié. Avec la révolution industrielle et le passage au capitalisme moderne l'ouverture des économies se fait une exigence pressante. Elle découle du besoin de débouchés et de limitation des coûts de production. Politiquement et idéologiquement, les Lumières et Montesquieu ont apporté l'idée du « *doux commerce* » qui pacifie et enrichit les hommes. Chez les économistes, l'exigence conduit à l'élaboration d'une théorie toujours raffinée pour fonder la nécessité d'une ouverture des économies qui s'est toujours faite au bénéfice des économies les plus fortes, à commencer par la Grande-Bretagne. Elle commence par Smith, pour qui la division du travail manufacturier (le célèbre atelier d'aiguilles), c'est-à-dire la productivité du travail et donc le profit, est conditionnée par la dimension du marché. Plus l'avantage productif est absolu, plus la liberté d'exporter est indispensable. Ricardo étend la théorie à la nécessité pour les entreprises de pouvoir acheter et donc importer d'où elles veulent. Ainsi, du moment que les marchandises de première nécessité qui conditionnent le prix des salaires(le blé) peuvent être produites à des prix plus bas que ceux de l'agriculture nationale, alors les barrières aux importations doivent être éliminées. Sur le plan théorique, c'est la théorie dite des avantages comparatifs et sur le plan politique c'est le combat

des industriels anglais pour l'abrogation des *Corn Laws* et l'importation du blé de l'Argentine. Or, pour Ricardo, si la destruction de l'agriculture anglaise est le prix à payer pour contenir les salaires, il n'y aurait pas d'alternatives. Les paysans deviendront des prolétaires d'usines et se livreront de surcroît une concurrence entre eux pour obtenir du travail. La théorie a été complétée et raffinée au XXe siècle par des économistes du nom de Hecksher, Ohlin et Samuelson. D'où le terme de théorie HOS, centrale et dominante, qui est à la base de toute l'économie internationale libérale. Dans ce cadre, un pays se spécialise dans les domaines où il détient un avantage en termes de dotations factorielles. Si un pays a une abondance de facteur travail,alors ce pays (le Bengladesh par exemple) se spécialise dans les productions qui en nécessitent ; s'il produit du maïs transgénique alors on doit pouvoir l'importer librement si les profits des firmes agroalimentaires s'en trouvent accrus.

4) La concurrence fait baisser les prix et elle est bénéfique

Libéraliser les échanges internationaux et établir un vaste marché où la concurrence est libre et non faussée est donc un objectif politique et un projet de société. Il convient d'imposer une vaste entreprise de marchandisation vers l'instauration d'une société de marché, par nature universelle. La fin des barrières douanières, de toutes sortes, doit déboucher sur une allocation internationale optimale des ressources et à un état de prospérité généralisée.

Le TAFTA, comme tout accord de libre-échange, repose sur ces quatre fondements théoriques qui sont au cœur de l'économie libérale et du processus de marchandisation capitaliste. Ils sont un marqueur idéologique profond. Cependant, ils sont malmenés par les faits et les apports des sciences sociales. Malgré cela, ils font autorité et fondent la plupart des politiques publiques et économiques.

2. Des fondements discutables théoriquement et empiriquement

Nous aurions quatre fondements théoriques et qui ne seraient en aucun cas discutables. Cependant, il devient nécessaire de dénoncer ces croyances. Les sciences sociales et humaines nous apportent de nombreux arguments pour dépasser ces croyances. De plus, l'économie politique vient offrir un regard fort différent. Les choix économiques sont principalement des choix de société.

1) L'idée que le marché est une autorité naturelle et institution de bien-être fut battue en brèche par l'anthropologie et la socio-économie

Historiquement, l'avènement de la société de marché a exigé l'intervention brutale de l'État, là où la pensée libérale estime que le marché est totalement indépendant de l'État. Cela commence aussi en Angleterre sous Henry VIII. Il faut donc lire le chapitre sur l'accumulation primitive du *Capital* de Marx, mais aussi Braudel (1985), Polanyi (1983) et plus récemment Fontaine (2008, 2014), Graeber (2014) ou René Passet (2010). Les apports de Polanyi en la matière sont fondamentaux. Le marché est une construction sociale et humaine, qui s'est traduite par l'affirmation d'un pouvoir politique, il a besoin de règles et de normes. Il n'est, comme institution sociale, qu'une parenthèse, certes non refermée, et surtout non universelle. Ainsi, Polanyi montre l'existence d'un processus long et régulier, depuis les *enclosures* [1]jusqu'à l'imposition de marchés fictifs de la terre, de la monnaie et du travail, d'une tentative de « désencastrement » de l'économie de la sphère sociale qui va avec l'imposition du capitalisme. Ce « désencastrement » se traduit par l'imposition des règles économiques à l'ensemble de la société, il est lié à l'essor du lien marchand qui a servi de base au développement du capitalisme, quand les autres types de société sont fondés sur des liens économiques totalement encastrés dans les rapports sociaux. Dans ce cas, les comportements rationnels et utilitaristes qui vont avec ce processus de marchandisation ne sont pas universels mais découlent de l'imposition du mode de production capitaliste. Cette situation voit son déclin dans les

années 1930avec la grande crise. Sans règles et normes, le marché, et son étape ultime jamais réalisée, la société de marché, est une institution potentiellement dangereuse qui déstructure les relations sociales qui deviennent impersonnelles, nous dira Polanyi. Le modèle d'une société de marché repose sur le processus de marchandisation. Par la suite, une « Grande transformation » voit l'économie reprendre sa place et les rapports sociaux se « démarchandiser » jusque dans les années 1980. Le néolibéralisme est la tentative d'un « néo-désencastrement » avec la libéralisation des marchés financiers, la précarisation du travail et l'ouverture accélérée des économies. L'exemple de l'imposition non démocratique du TAFTA, mais aussi de tous les traités commerciaux et de libéralisation, ne s'inscrit pas dans une logique mécanique mais comme un choix de modèle de société, qui vient imposer une marchandisation de l'ensemble des sphères de la vie économique. Le recul historique nous permet d'apporter un regard critique sur ces processus.

2) Le grand apport, ou un des grands apports, de Keynes et de toute l'économie hétérodoxe est fondé sur la déconstruction de l'idée même d'autorégulation des marchés

La crise de 1929 a apporté les premiers éléments factuels, l'instabilité chronique des marchés financiers aussi. Dans la pensée libérale, l'homme est résumé à ses comportements mécaniques et calculateurs recherchant son propre intérêt égoïste. Or, Keynes a montré l'importance du rôle des émotions, du phénomène de mimétisme, de la confiance, des comportements animaux, donc non rationnels. De plus, Marx a montré que le capitalisme est intrinsèquement fondé sur des crises de surproduction et de suraccumulation qui affectent les taux de profit. Ces derniers sont l'essence même de modèle de développement. Le simple jeu du marché et de la concurrence libre et non faussée ne saurait être suffisant pour rendre l'économie stable et prospère. Le capitalisme est considéré comme une économie monétaire de production. Ainsi, la question de la monnaie comme rapport social et institution est centrale dans la critique de la vision libérale. Pour cela, nous pouvons renvoyer à Aglietta et Orléan (2002) sur l'origine et le rôle de la monnaie, les travaux de Théret (2008), Servet (2012) ou Harribey (2013) sur la monnaie comme rapport social. Devant l'instabilité chronique du capitalisme, et pour remédier aux doubles problèmes de suraccumulation et de sous-consommation, il est primordial d'ouvrir de nouveaux domaines marchands. Le libre-échange est la phase nécessaire au capitalisme pour écouler la production et mettre en concurrence les sphères de production et pour répondre aux objectifs de rentabilité du mode de développement dominant. Entre les risques de déstructuration des liens sociaux concomitants au processus de « désencastrement » et l'instabilité chronique du capitalisme, l'imposition d'un vaste marché transatlantique menace les rapports sociaux et les modèles sociaux des pays partenaires. Le TAFTA est l'expression empirique de la marchandisation des sociétés.

3) Le lien proclamé par les libéraux entre libre-échange et croissance économique ou libre-échange et bien-être n'est pas vérifié historiquement

Dans son ouvrage *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Bairoch montre que le XIXe siècle – loin de correspondre au modèle libéral anglais – est *« un océan de protectionnisme cernant quelques ilots libéraux* » et que la croissance économique soutenue de nombreux pays est le résultat de politiques protectionnistes. Le XIXe siècle a d'ailleurs connu le combat d'un théoricien allemand, Friedrich List, défendant le protectionnisme contre Smith et Ricardo en prenant les États-Unis comme exemple. De fait, comme Hudson (2010) l'a montré, les États-Unis ont été fortement protectionnistes, aussi longtemps que leur développement industriel autonome l'a exigé. Les travaux de O'Rourke (2000) ou Tena-Junguito (2009) ont confirmé le « paradoxe de Bairoch ». Ce sont les pays les plus protectionnistes qui ont connu les plus forts taux de croissance tout au long du XIXe siècle (c'est le cas aussi de la Suisse ou de l'Argentine). Cela s'explique par la mise en place d'un « protectionnisme sélectif », intelligent, qui a su développer les industries à forte valeur ajoutée, dont les productions correspondaient à la

demande mondiale naissante (deuxième révolution industrielle). Par conséquent, loin de représenter un exemple parfait des thèses néolibérales, le XIXe siècle est tout le contraire. En effet, le protectionnisme mis en place à cette époque,loin de fermer les frontières et de replier les pays sur eux-mêmes (l'ouverture des économies n'a jamais été aussi forte qu'au XIXe siècle), a permis d'intégrer toutes les nations au commerce international par le biais de négociation de traités de commerces bilatéraux sur la base de tarifs protecteurs spécifiques. Ce protectionnisme, « négocié » au niveau international, a permis l'émergence d'industries performantes dans de nombreux pays (Suisse, Allemagne...). Cette situation se retrouve dans l'histoire des pays d'Amérique du Sud qui ont opéré une forme quasi identique de modèle de développement jusqu'à l'imposition par les *Chicago Boys* du néolibéralisme dans les années 1970. Nous pouvons dans une autre manière proposer l'exemple asiatique de protectionnisme éducateur et source de développement, mais il convient de ne pas passer sous silence les conséquences sociales et démocratiques désastreuses.

Ajoutons un point tout aussi fondamental. Le TAFTA est construit sur les principes de la théorie classique des échanges internationaux (théorie HOS pour Hecksher, Ohlin, Samuelson) qui prônent une spécialisation des économies. Or, la réalité économique et historique est une nouvelle fois bien différente. L'INSEE a calculé que 80 % du commerce en France de produits manufacturés est de type intra-branche (75 % pour les USA, 78 % pour l'Allemagne). Le commerce intra-branche correspond à l'échange entre deux pays de biens similaires, c'est-à-dire appartenant à la même catégorie de produits. En d'autres termes, la France échange des voitures contre... des voitures ! Ainsi, les échanges internationaux ne sont plus dictés par la spécialisation des pays dans des productions de produits différents (agriculture *vs* technologies) mais par la spécialisation dans des produits différenciés (par la couleur, la qualité, etc.).

4) Le cas de la concurrence est plus compliqué qu'en apparence

Le bon sens dominant nous enseigne que si vous êtes plusieurs à produire, vous devez faire baisser les prix pour vendre. S'il existe deux producteurs pour un acheteur, alors celui qui vendra sa production le moins cher trouvera preneur. Nous remarquons au passage que toute théorie de l'offre est démontée par ce bon sens répété à longueur de journée. Mais alors, comment notre producteur baisse-t-il les prix ? Un problème apparaît d'entrée si nous nous tenons à la théorie économique standard à la base de toute l'économie libérale, car, dans la situation de concurrence, d'équilibre automatique des prix et donc d'équilibre général, les profits sont nuls. Quelle contradiction ! Il est évident que l'existence même de l'entreprise est liée au profit. Cette dernière n'a bien évidemment aucune responsabilité sociale. Pour obtenir le taux de profit le plus élevé possible, et dans la norme attendue, l'entreprise doit mettre en place tous les moyens pour dégager un surplus. Ce qui reste un problème interne d'organisation de l'entreprise. Il y a bien sûr l'extraction de la plus-value sur le travail, mais il y a aussi l'importance de la productivité ou du progrès technique. Concernant ces deux éléments, la concurrence ne joue qu'une partition limitée. Il convient de réfléchir à l'origine du progrès technique, de l'innovation et de la productivité. L'histoire de l'innovation nous montre que cette dernière est principalement issue de la recherche fondamentale publique. De plus, l'apparition de nouvelles techniques permet d'avoir un avantage majeur et crée, grâce à la protection intellectuelle, des rentes limitant toute forme de concurrence. Ce mythe fondateur de l'économie libérale tente de faire accepter l'idée que les marchés sont autorégulateurs si les prix sont flexibles, et donc si la concurrence agit. La constitution d'un prix est plus complexe qu'il n'y paraît, l'investissement, la productivité, la recherche, la formation des salariés, les infrastructures, le coût des matières premières sont à prendre en compte.Un entrepreneur n'a qu'un objectif, extraire la plus-value, il investit si et seulement si il existe des marges potentielles et s'il possède un avantage qui souvent n'est pas issu d'une lutte concurrentielle. Le TAFTA est donc proposé

comme un moyen d'efficience par la concurrence qui ferait immédiatement baisser les prix et donnerait un avantage aux consommateurs dans une logique de politique de l'offre. Cependant, la question de l'imposition d'un vaste marché transatlantique ne s'inscrit en rien dans le cadre d'une optimisation des moyens de production et de baisse des prix pour les consommateurs, mais il correspond à la volonté des grands groupes de maintenir des positions stratégiques. D'après le Trésor français, les États-Unis sont la première destination des investissements français dans le monde : le stock d'IDE français aux États-Unis fin 2012 atteint 162 M^{ds}€, soit environ trois fois le stock d'IDE américains en France (60 M^{ds}€). En 2013, le déficit commercial de la France vis-à-vis des États-Unis s'est réduit à 5,6 M^{ds}€, contre plus de 6 M^{ds}€ en 2012. La France conserve son rang de troisième partenaire commercial européen des États-Unis, derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni. L'an dernier, la part de marché de la France, 11e client et 9e fournisseur des États-Unis, a confirmé son niveau moyen (près de 2 %). Ainsi, les firmes multinationales ont intérêt à pénétrer les secteurs auparavant « protégés », que ce soit la santé ou la gestion des ressources naturelles (eau, électricité). Une vaste concentration des entreprises et des investissements a lieu avec la marchandisation continue de vastes secteurs. Les entreprises françaises et européennes sont extrêmement dépendantes du marché américain, remettant en cause l'idée même du libre échange comme vecteur de spécialisation, ce que nous avons vu avec l'augmentation du commerce intra-branche.

3. Et le TAFTA : une mythologie moderne ?

Le TAFTA est basé sur l'idée que le commerce international permet de faire jouer la concurrence entre les économies par le libre-échange : grâce aux marchés autorégulateurs et intégrés, les prix peuvent diminuer et donc la croissance et l'emploi seront au rendez-vous…

Or, nous avons bien vu précédemment que ce postulat était fondé sur des mythes. De plus, le commerce des pays européens est à plus de 70 % intra-Europe, quel est donc l'intérêt de libéraliser les échanges entre l'Europe et les États-Unis ? L'enjeu majeur et premier est l'accaparement par le secteur privé de pans entiers de secteurs qui ont été protégés pour le bien-être des populations et d'imposer des normes privées. Partout où les autorités politiques ont créé des protections contre les dérives de l'accumulation, le traité de libre-échange viendra les détruire sous couvert d'efficacité économique. Comme pour l'Union européenne, sans autorités politiques internationales, des règles uniques fondées sur les présupposés libéraux doivent s'imposer. Il n'est pas étonnant qu'un tribunal privé arbitral prenne toute sa place dans l'architecture imposée. Le politique étant néfaste et rendant instable les normes économiques considérées comme naturelles, il est nécessaire de laisser aux mains d'un organe privé la gestion des différends commerciaux. Ce traité, comme beaucoup d'autres, renverse clairement ce qui fonde le politique, l'intérêt privé devient supérieur à l'intérêt commun et collectif. Ce traité est fondé sur un parti pris idéologique qui marque une nouvelle phase du « désencastrement » de l'économie du social et de la société, l'économie devenant une sphère dominante. Cette nouvelle phase doit être combattue…

Références

- Aglietta M., Orléan A. (2002),*La monnaie entre violence et confiance,*Odile Jacob, Paris.
- Bairoch, P. (1999),*Mythes et paradoxes de l'histoire économique,*La Découverte, Paris.
- Braudel, F. (1985),*La dynamique du capitalisme,*Flammarion, Paris.
- Caillé, A. (2004),*Don, intérêt et désintéressement,*Le Bord de l'eau.
- Fontaine, L. (2008),*L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, NRF, Gallimard, Paris.
- Fontaine, L. (2014),*Le marché, histoire et usages d'une conquête*

sociale, NRF, Gallimard, Paris.
- Graeber, D. (2013), *Dette, 5000 ans d'histoire,* Les Liens qui Libèrent, Paris.
- Harribey, J-M (2002), *La démence sénile du capital,* Editions du Passant, Bègles.
- Harribey, J-M (2013), *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste,* Les Liens qui Libèrent, Paris.
- http://insee.maquettes.cndp.fr/comext/pourquoi/pourfirmes.htm
- Hudson, M, (2010) *America's Protectionist Takeoff 1815-1914,* Islet.
- Keynes, J-M (1971), *Théorie générale del'emploi, de l'intérêt et de la monnaie,* Petite bibliothèque Payot, Paris.
- Le Goff J. (2014), *Marchands et banquiers du Moyen Age,* PUF, Paris.
- Marx, K. (1985), *Le Capital,* Flammarion, Paris.
- Mauss, M. (2010), *Sociologie et anthropologie,* PUF, Paris.
- O'Rourke (2000), « Tariffs and growth in the late 19th century », *The Economic Journal,* vol. 110, issue 463, april.
- Passet, R. (2000), *L'illusion néo-libérale,* Flammarion, Paris.
- Passet, R. (2010), *Les grandes représentations du monde et de l'économie à traversl'histoire, De l'univers magique au tourbillon créateur,* Les Liens qui libèrent, Paris.
- Polanyi, K. (1983), *La grande transformation,* NRF, Gallimard, Paris.
- Ricardo D., (1999), *Principes de l'économie politique et de l'impôt,* Flammarion, Paris.{}
- Servet, J-M (2012), *Les monnaies du lien,* PUL, Lyon.
- Smith, A. (1999), *La richesse des nations,* Flammarion, Paris.
- Terra-Junguito (2009), « Bairoch revisited : tariff structure and growth in the late 19th century », *European Review of Economic History*, Cambridge University Press, vol. 14(01), april.
- Théret B. (2008), « Les trois états de la monnaie », *Revue économique,* 2008/4, N°59.
- Wallerstein I. (1980), *Capitalisme et économie monde,* Flammarion, Paris.

Notes

[1] Les *enclosures* sont la privatisation des terres communales dans l'Angleterre du XVIe siècle.

À l'origine du Traité transatlantique

lundi 15 septembre 2014, par Susan George

[...] Voyons maintenant les origines du TTIP et ce qu'il nous réserve... En soi, cet accord déterminerait les règles applicables à des échanges commerciaux d'une valeur de quelque deux milliards d'euros par jour ainsi qu'aux économies des deux régions les plus riches du monde. Ses conséquences sur la vie quotidienne de plus de 800 millions de personnes seraient à la fois prévisibles et imprévisibles.

(extrait du livre à paraître *Les usurpateurs, Comment les entreprises transnationales prennent le pouvoir*, Paris, Seuil, 2014, avec l'autorisation de l'éditeur)

Il aura fallu attendre 2013 pour que le TTIP, déjà en préparation depuis plusieurs décennies, soit annoncé au public. Alors qu'elles venaient de fonder l'OMC en 1994, les entreprises ont envisagé des conquêtes plus ambitieuses encore. Dès 1995, le Dialogue commercial transatlantique (TABD) « a été initié par le Département américain du commerce et la Commission européenne afin d'incarner le dialogue *officiel* (c'est moi qui souligne) entre les principaux acteurs commerciaux américains et européens, les secrétaires de cabinet américains et les commissaires européens ». Ces États coopéraient déjà pleinement avec les entreprises transnationales (ETN) et ne s'en cachaient pas. Les 70 entreprises adoubées par le TABD ont dicté aux hommes politiques et aux bureaucrates la marche à suivre, comme l'a elle-même reconnu la Commission européenne en 2000 : « *Conformément aux recommandations du TABD*, nous avons fait des efforts particuliers en ce qui concerne les normes, la certification et les règlements », secteur par secteur [1]. [c'est moi qui souligne]

C'était là l'étape préliminaire à l'élaboration américano-européenne d'un droit des sociétés. D'emblée, le TABD a mis sur pied des groupes de travail composés de représentants des secteurs industriels concernés, chargés d'examiner « les questions de normes et de règlements » qui avaient toujours été leur bête noire. Les membres du TABD ont lancé ce slogan pour le moins arrogant : « Approuvé une fois, approuvé partout ». Traduisez : « Si nous, les ETN de part et d'autre de l'Atlantique, donnons notre feu vert, le reste du monde n'a plus qu'à suivre. »

Quand le slogan fait loi

Les négociations en cours à l'heure actuelle devraient donner à ce slogan force de loi : telle est la mission que se sont donnée les négociateurs gouvernementaux. Si le TTIP est ratifié et signé, les gouvernements seront tenus de l'appliquer et de le faire avaler à leurs citoyens. L'État reste nécessaire,les gouvernements ont encore un rôle à jouer et les ETN n'ont pas l'intention de gouverner directement, mais elles n'en procèdent pas moins à une véritable usurpation de l'autorité. Les gouvernements s'en rendent complices : ne sont-ils pas à l'initiative du TABD, visant à déléguer aux ETN la politique commerciale et réglementaire qui devrait être celle de l'État ?

Les membres du TABD sont représentatifs des principaux secteurs économiques : grands cabinets comptables transnationaux, laboratoires pharmaceutiques (Pfizer, Merck, Lilly et BASF), entreprises d'informatique (Microsoft, Oracle et Intel), groupes pétroliers (Total, Exxon et BP), géants de l'industrie allemande (Siemens et ThyssenKrupp), fabricants de cigarettes (BAT et Philip Morris), auxquels s'ajoute toute une cohorte de groupes de *consulting* et de cabinets d'avocats.

Le TABD n'est pas sorti tout armé de la tête de Jupiter ou de Jacques Delors. En Europe, il avait été précédé par la Table ronde des industriels européens

(European Round Table of Industrialists, ERT), fondée en 1983 par 18 directeurs des plus grandes ETN européennes. Aujourd'hui, l'ERT est fière de rappeler que ses membres, à la tête d'une cinquantaine d'entreprises, brassent des centaines de milliards d'euros et ont créé 6,6 millions d'emplois, dont 2,6 millions directement. Ces mêmes ETN sont à l'origine de la stratégie de Lisbonne, qui s'aligne sur les revendications mises en avant dans un rapport de l'ERT intitulé « Vision pour une Europe compétitive en 2025 » (et dont le sous-titre annonce des « recommandations politiques »). Le TABD s'est contenté de recopier ces revendications à la virgule près, et les membres de l'ERT ont continué de dicter leurs volontés sans douter une seconde qu'elles soient exaucées. En mars 2013, Angela Merkel a ainsi invité François Hollande et quinze PDG membres de l'ERT à Berlin, où d'éminents hommes d'affaires comme Jean-Louis Beffa (administrateur de Saint-Gobain et membre de plusieurs conseils d'administration d'industries et de banques) et Gerhard Cromme (Siemens, ThyssenKrupp) ont présenté un rapport sur la « compétitivité ». Ces deux-là sont d'ailleurs amis de longue date : Cromme a commencé sa carrière à Saint-Gobain et parle couramment le français. François Hollande a souvent eu l'occasion de les recevoir en tête-à-tête. Leurs opinions à propos de compétitivité sont les mêmes que celles de l'ERT et elles sont bien évidemment à l'opposé de celles que défendent les mouvements syndicaux et sociaux. Le credo de l'ERT prévaut désormais aussi auprès des chefs de gouvernement, socialiste français et centre-droit allemand.

Comme s'en félicite Peter Sutherland, ex-commissaire européen et ex-directeur de l'Organisation mondiale du commerce, de British Petroleum et de Goldman Sachs, l'ERT est « bien plus qu'un groupe de lobbying. Ses membres ont accès aux plus hauts niveaux du gouvernement ». En effet, l'influence de ces individus et leur esprit de corps dépasse l'entendement des mortels ordinaires : ils respirent l'air raréfié des hauteurs de Davos.

Tous les membres du TABD appartiennent bien entendu à d'autres organisations commerciales, chambres de commerce ou fédérations du secteur industriel. Leur point de ralliement européen est BusinessEurope (anciennement UNICE). Cette association patronale, présidée jusqu'à récemment par le baron Ernest-Antoine Seillière, regroupe des ETN et des entreprises plus modestes et se vante de compter « 41 fédérations commerciales dans 35 pays ». Elle aussi contribue à déterminer l'agenda officiel européen.

Même topo de l'autre côté de l'Atlantique. Le Conseil des entreprises européennes et américaines (European-American Business Council), fondé en 1990, est une chambre du commerce européen à Washington et à New York entièrement financée par ses entreprises membres. Les Américains sont dotés de leurs propres organisations homologues, comme la vénérable National Association of Manufacturers ou l'American Business Council, sans parler de l'United States Chamber of Commerce (USCC) qui est sans doute le groupe de lobbying le plus puissant au monde. En 2012, celle-ci a déboursé la bagatelle de 136 millions de dollars, soit plus de trois fois plus que le deuxième plus grand groupe de lobbying enregistré auprès du Congrès américain [2]. L'USCC s'est illustrée par son soutien au Parti républicain en faisant voter par le Congrès des lois favorables aux entreprises et en engageant des procédures judiciaires devant la Cour suprême où, ces dernières années, elle a obtenu gain de cause dans 68 % des cas.

L'USCC se mêle aussi de commerce international. En octobre 2012, en association avec BusinessEurope, elle a publié un plan d'action sur la « Coopération en matière de réglementation dans l'accord économique EU-US » (désormais connu sous le nom officiel de TTIP). À l'en croire, il suffirait de débarrasser ces deux économies de la moitié de leurs divergences de réglementations pour assurer une progression du PIB de plus de 200 milliards de dollars par an de part et d'autre de l'Atlantique. Ce rapport sur la convergence en matière de réglementation préconise diverses mesures destinées à rendre les règles européennes et américaines parfaitement harmonieuses. L'USCC souhaite que ce dispositif soit permanent, de façon à s'adapter à des circonstances en constante évolution. Les parlements nationaux seraient ainsi déchargés une fois pour toutes de la mission consistant à établir les dispositions réglementaires

relatives aux nouveaux produits et processus.

Le suivi des affaires internationales, et commerciales en particulier, est assuré par l'American Chamber of Commerce (à ne pas confondre avec l'USCC). L'AmCham, qui compte 115 bureaux à l'étranger, dont un à Bruxelles, compte quinze comités spécialisés et sponsorise souvent les conférences du TTIP organisées sous les auspices des États membres de l'UE. Il va sans dire qu'elle se prévaut d'une influence considérable.

Plus on est de fous…

Le Dialogue commercial transatlantique (TABD), précurseur du TTIP, a connu bien des mutations depuis l'époque de sa création en 1995. En janvier 2013, le Conseil commercial transatlantique, issu de la fusion entre le TABD et le Conseil des entreprises européennes et américaines, est venu prendre la relève. Le TABD reste néanmoins opérationnel sous forme d'un programme spécifique dans le cadre de ce nouveau Conseil. Depuis 2007, nous pouvons également compter sur le Conseil économique transatlantique (CET), fondé à l'initiative d'Angela Merkel, de George W. Bush et du président de la Commission européenne José Manuel Barroso. Ce Conseil n'a pas simplement pour mission de graisser les rouages commerciaux des États-Unis et de l'Europe. D'après la page d'accueil de son site Internet, « le Conseil économique transatlantique est un organisme politique chargé de superviser et d'accélérer la coopération intergouvernementale dans le but de promouvoir l'intégration économique entre l'Union européenne et les États-Unis ».

En quoi cet organisme est-il *politique* ? Et en quoi consiste cette *intégration* économique qu'il prétend superviser et accélérer ? Le CET se propose d'abolir les réglementations encombrantes afin de « renforcer le secteur privé ». Un programme qui ressemble étrangement au projet de gouvernance formulé par l'USCC et BusinessEurope. Mais qui a dit que les citoyens étaient demandeurs d'une « intégration économique » en vue de « renforcer le secteur privé » ? Je n'ai pas souvenir qu'un tel programme ait jamais été plébiscité. Embrouillée par tant de conseils, de chambres et d'acronymes, aurais-je raté un épisode ?

Quoi qu'il en soit, voilà déjà une vingtaine d'années que les ETN s'emploient à jeter des ponts de part et d'autre de l'Atlantique, fusionnant et coopérant les unes avec les autres ainsi qu'avec leurs États respectifs, et fondant leurs propres institutions *permanentes*, *politiques* et *décisionnaires*, sous l'œil complaisant des élus. Il est désormais grand temps pour elles d'encaisser les bénéfices de ces alliances.

Au travers de ces entités diverses et variées et plus ou moins publiques, les entreprises n'ont jamais eu d'autre objectif que de se débarrasser des réglementations, d'assouplir les normes, de faciliter les échanges, d'« harmoniser » les règles commerciales et, à terme, d'assurer leur emprise sur l'économie. Toutes ces organisations veulent une seule et même chose : que les entreprises puissent faire la loi de manière à maximiser leurs bénéfices. Les entreprises ont des intérêts et elles sont prêtes à les défendre bec et ongles : cela n'est pas nouveau. Ce qui l'est davantage, c'est qu'elles aient décidé que c'est à elles, et non aux organes législatifs et administratifs de l'État, de remplacer l'Agence de protection de l'environnement ou les diverses instances réglementaires établies par l'Union européenne de Dublin à Varsovie [3].

Le TTIP n'est pourtant pas aussi nouveau qu'on pourrait le croire : voilà déjà près de vingt ans qu'il se trame en coulisses, à notre insu. Hilary Clinton a bien pris la mesure de sa portée géopolitique : « C'est un impératif stratégique autant qu'économique ». Il apparaît désormais comme une menace pour les citoyens de part et d'autre de l'Atlantique, et pour la démocratie elle-même. Fin 2013, la signature du TTIP était officiellement annoncée pour l'année suivante. Elle a désormais été reportée au courant de l'année 2015. Espérons que le mouvement d'opposition parviendra à la repousser aux calendes grecques.

Cet accord, s'il est ratifié, n'engagera pas seulement un pourcentage considérable du PIB et des échanges mondiaux, mais la majeure partie des investissements dans le monde. En 2012, le stock d'investissements cumulés de part et d'autre de l'Atlantique représentait 2 800 milliards d'euros et

les relations commerciales américano-européenne étaient les plus lucratives au monde [4]. Mais plus ne veut pas forcément dire mieux : si le TTIP parvient à accélérer le processus de privatisation et de déréglementation, ce sera au détriment des citoyens et au profit des ETN. À en juger par la triste expérience de l'OMC, il est à prévoir qu'il fera l'impasse sur la protection des consommateurs, les acquis sociaux, la santé publique, l'emploi et l'environnement. [...]

Notes

[1] Commission européenne, « Bilateral Trade Relations, USA, Economic Relations », avril 2000.

[2] Il est difficile de dire quel est le lobby qui dépense le plus d'argent en Europe, parce que nous disposons seulement d'un registre « volontaire »,mais je suis prête à parier sur BusinessEurope. Il n'a d'ailleurs pas à financer l'ensemble de ses projets, dans la mesure où il peut infiltrer une myriade de « comités d'experts » de l'Union européenne.

[3] http://europa.eu/about-eu/agencies/index_en.

[4] Rapport final Groupe de travail de haut niveau sur l'emploi et la croissance, 11 février 2013.

Les grandes gagnantes : les transnationales

lundi 15 septembre 2014, par Jacques Cossart

Depuis plusieurs décennies, une catégorie d'agents économiques prend une place grandissante dans le capitalisme d'aujourd'hui, ce sont les transnationales : elles seraient, selon le *World Investment Report 2013* de la CNUCED [1], quelque 43 000 dans le monde. Encore s'agit-il de mettre en lumière celles qui jouent un rôle déterminant dans l'économie mondiale. On y remarquera que le noyau central de ces dizaines de milliers d'entreprises en comporte seulement une cinquantaine qui disposent, dans les faits, de la maîtrise du monde.

1. Que sont les transnationales ?

Plusieurs organismes et instituts publient régulièrement le recensement de ces mastodontes. Les *World Investment Report*, que diffuse la CNUCED tous les ans depuis 1993, offrent un excellent panorama utilisant, sur deux décennies, les mêmes méthodes d'observation. On y trouve un grand nombre de tableaux fournissant de nombreux renseignements relatifs aux transnationales (TNC). L'organisation de Genève répertorie vingt-neuf annexes à son rapport de 2013. Les TNC sont, notamment, classées en deux catégories, les 50 premières TNC financières et les 100 plus importantes TNC non financières. La première dispose d'un total d'actifs de 51 000 milliards de dollars [2], dont près de 20 000 milliards de dollars pour les huit premiers groupes de ce classement. Le deuxième regroupement en totalise quelque 13 000 milliards de dollars, dont environ 3 900 milliards pour les dix premiers conglomérats. Pour compléter le tableau, il faut ajouter que ces groupes financiers sont installés dans plusieurs dizaines de pays, dont à peu près tous les paradis fiscaux, qu'ils disposent de plus de 13 000 filiales et emploient 4,5 millions de salariés ; quant aux groupes non financiers, près de 17 millions de personnes y travaillent.

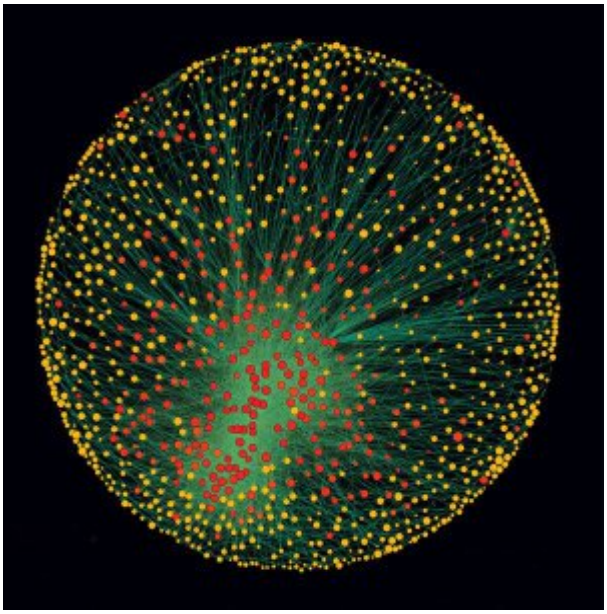
On sait que l'argument central des défenseurs du libre-échange, bien avant même Adam Smith, est de prétendre qu'il serait un ressort essentiel à la liberté. Le libre-échange, consubstantiel au capitalisme, porteur de lendemains qui chantent ! La compétition, la concurrence sont explicitement promues en mères de la liberté.

La réalité est tout autre. Selon les statistiques établies par la Banque mondiale, les exportations n'ont cessé de croître tout au long des années 2004-2012, sauf pendant la crise 2008-2009. Elles atteignaient, au cours des deux dernières années, un peu plus de 30 % du produit brut mondial, c'est-à-dire le niveau atteint avant la crise. Le montant des exportations s'établissait ainsi en 2012 à 22 000 milliards de dollars courants. On estime le commerce intra-firmes, outil efficace « d'optimisation » fiscale, à quelque 33 % du total. Ce chiffre sous-estime la réalité. Pour sa part, l'INSEE quantifie ce secteur, pour la France, à 41 % du total ; il précise en outre que 30 % des entreprises appartiennent à des groupes internationaux, qui réalisent 82 % des ventes et 92 % des exportations manufacturières. Par ailleurs, toutes ces données sont calculées à partir de la situation juridique des entités concernées.

La mondialisation capitaliste ne s'arrête pas aux portes des structures légales. Observons les 500 premières entreprises classées par le *Financial Times* (FT) [3] selon le critère de leur capitalisation boursière [4]. En premier lieu, on remarque que les liens entre le fait économique et ce classement sont quelque peu ténus ; si le choix de classement s'était porté sur le bénéfice ou le chiffre d'affaires, le tableau se présenterait différemment. La métaphore de Keynes assimilant les marchés financiers à un concours de beauté revêt ici toute sa pertinence. Compte d'abord l'avis des « investisseurs », forgé sur ce que pensent les autres. Ainsi, Apple, classé premier, dispose de six fois moins d'actifs que General Electric (et son très complexe réseau de filiales à travers le monde), classé sixième. Le

numéro 3 du classement FT, Berkshire Hathaway, ne possède pas officiellement de très nombreuses filiales et affiche un bénéfice trois fois moindre que celui d'Apple ; pourtant, le groupe transnational dirigé par Warren Buffett dispose d'un réseau d'influence considérable.

C'est précisément à l'appréciation du poids réel des transnationales dans l'économie mondiale que Andy Coghlan et Debora MacKenzie ont eu l'excellente idée de publier ce fantastique tableau tricolore, que n'aurait peut-être pas désavoué Georges Seurat. Indépendamment de ses qualités esthétiques, il provient d'une étude très précise publiée en septembre 2011 et conduite par Stefania Vitali, James B. Glattfelder et Stefano Battiston, chercheurs à la très réputée École polytechnique de Zurich, qui compte 20 prix Nobel parmi ses professeurs et ses étudiants, dont Albert Einstein.



La fresque représente les 1318 sociétés transnationales qui forment le cœur de l'économie. Les entreprises « super-connectées » sont en rouge et les entreprises « très connectées » en jaune. La taille du point symbolise le chiffre d'affaires. Cette image a été publiée par la revue électronique scientifique à comité de lecture *Plos One.*

Sont ainsi représentées par un point de surface variable les 1 318 transnationales qui « font » le monde. Mieux encore, la cinquantaine de transnationales décideurs de premier rang, apparaissent en rouge. Les milliers de lignes figurant les interconnections sont vertes !

On notera, à la page 33 de l'étude de Stefania Vitali, James B. Glattfelder et Stefano Battiston, que les 50 premiers groupes disposent, ensemble, de près de 40 % des milliers de connexions mondiales existantes. Le « petit » Français Axa paraît modeste avec ses 2,27 % dernière le premier de la classe, le Britannique Barclays qui, lui, contrôle plus de 4 % de l'ensemble.

2. Les transnationales aux commandes de la finance

Les chercheurs suisses indiquent dans la colonne 4 du tableau recensant les 50 entreprises les plus connectées, le secteur dont relève chaque transnationale. Seules, cinq n'appartiennent pas au secteur financier ; plus de 90 % d'entre elles sont des compagnies bancaires ou d'assurance !

La puissance des établissements financiers et d'assurance apparaît clairement dans cette liste établie par l'équipe de Polytechnique. Il faudrait ajouter, qu'ensemble, ces transnationales disposent de plusieurs milliers de filiales très officiellement répertoriées dans les paradis fiscaux. La seule BNP Paribas, au 46e rang, en compte plus de 200. Le paradis fiscal est un rouage de premier rang dans l'organisation du capitalisme, non pas tant en raison des chiffres d'affaires qui y sont logés, mais grâce aux plusieurs centaines de milliards de dollars [5] confisqués aux citoyens à travers « l'optimisation fiscale ».

Ce rapt pratiqué à grande échelle au bénéfice des transnationales, qui devrait relever de la justice pénale et contre lequel on voit mal pourquoi la Cour pénale internationale qui est, notamment, compétente pour juger des crimes contre l'humanité, devrait ne pas intervenir en la matière. Que les transnationales responsables, directement ou indirectement, de la catastrophe du 24 avril 2013, ayant détruit le Rana Plaza à Dacca au Bangladesh et provoqué la mort d'au moins 1 135 personnes, ne soient pas déférées devant la Cour de La Haye,

montre assez le pouvoir exorbitant de ces quelques centaines de puissants groupes identifiés dans l'étude citée.

Les transnationales prétendent, cependant, à plus : l'honorabilité. Il faut donc que la société reconnaisse et surtout rétribue leur mérite, à travers la loi, les médias et la société civile. Le profit est en effet, on le sait, la finalité du capitalisme, particulièrement celui qu'organisent et dont se servent les transnationales. Par exemple, elles sont parvenues à faire en sorte que l'impôt, dont elles devraient s'acquitter à proportion de leur revenu, soit constamment baissé. L'impôt sur les profits, partout dans le monde, diminue régulièrement. Le taux moyen de cette imposition, au sein des pays de l'Union européenne à vingt-sept, passe de 39 % en 1993, à 23 % en 2010. Soit, en 2010, un trou, pour les finances publiques, de l'ordre de 200 milliards €, alors que le total des recettes de l'UE pour cette même année s'est élevé à 127 milliards €. De son côté, la Commission des affaires économiques et monétaires du Parlement européen évalue, le 3 mai 2013, à 1 000 milliards d'euros le coût de l'évasion/optimisation fiscale au sein de l'UE ; il est vrai que la totalité de ce montant ne relève pas des seules transnationales.

3. La gouvernance au secours du capital

Les propriétaires du capital ont, depuis longtemps, prétendu à la respectabilité. De nombreux brevets leur sont souvent délivrés à cet effet. Leur portée est très variable ; ainsi en va-t-il du Pacte mondial lancé en 2000 par Kofi Annan, alors Secrétaire général de l'ONU, espérant mobiliser les entreprises, notamment, pour atteindre les Objectifs du Millénaire. Le Pacte énonçait que les adhérents s'engageaient à respecter dix principes : quatre relatifs au droit du travail, trois au respect de l'environnement, deux aux droits de l'homme et un à la lutte contre la corruption. Chacune de ces prescriptions est largement fondée ; qu'elles soient toutes appliquées, elles enclencheraient des améliorations notables. Cette structure de l'ONU indique qu'elle regroupe plus de 10 000 participants dans 145 pays. L'Espagne et la France comptent, chacune, plus de 1000 signataires ; l'Allemagne, 340 ; les États-Unis, 540 et la Grande-Bretagne, 330. Malgré ce relatif succès, les résultats ne sont pas au rendez-vous. La raison est annoncée par le Pacte lui-même qui affirme ce qu'il n'est pas : « juridiquement contraignant ; un moyen de surveiller et de contrôler les entreprises ; une norme, un système de gestion ni un code de conduite ; un organe de réglementation ni une agence de relations publiques ». Dès lors, la messe était dite ; au royaume des bonnes intentions, on ne saurait embastiller ! En France, par exemple, seconde de la classe derrière l'Espagne, les transnationales ne semblent guère perturbées par les principes édictés. Total, la compagnie pétrolière française, une des premières signataires, ne se sent guère contrainte par les engagements environnementaux qu'elle a souscrits, pas davantage que le groupe Auchan qui déclare ne pas être concerné par la catastrophe du Rana Plaza. En France, Axa, BNP Paribas et Société générale figurent parmi les 50 plus importantes transnationales ; chacune, à sa manière, a parfaitement compris ce qu'était le Pacte : les deux premières y adhèrent, la troisième, non.

En réalité, comme le démontre l'étude suisse, les grandes transnationales ont bâti leur propre puissant réseau ; elles se soucient comme d'une guigne des tentatives de l'Organisation des Nations unies. On sait où conduit l'autorégulation tant réclamée, et obtenue pour l'essentiel, par les entreprises. Beaucoup de transnationales n'ont pas signé un tel pacte ; à quoi bon se parer de pareil colifichet dont elles n'ont que faire. S'il fallait se convaincre de cet état de fait, il suffirait de remarquer que seulement 12 des 50 transnationales les plus « connectées » qui, rappelons le, contrôlent quelque 40 % desdites connexions, ont adhéré au Pacte. Les JP Morgan, Deutsche Bank, Bank of New-York, Bank of America, Lloyds, et autre Goldman Sachs n'ont évidemment pas de leçons à recevoir de qui que ce soit en matière de gouvernance – comme on dit aujourd'hui – surtout pas de la part des citoyens.

4. Le capitalisme peut-il être moral ?

En 1937, Pie XI, pape qui, au contraire de son successeur, s'est clairement opposé au nazisme mais s'en est pris violemment aux Républicains espagnols, publie un long texte [6] dans lequel il condamne avec la dernière vigueur le « communisme athée ». Il y formule son jugement passé à la postérité, à propos du « communisme intrinsèquement pervers ». « Veillez, Vénérables Frères, à ce que les fidèles ne se laissent pas tromper. Le communisme est intrinsèquement pervers, et l'on ne peut admettre sur aucun terrain la collaboration avec lui de la part de quiconque veut sauver la civilisation chrétienne. »

Est-il un puissant centre de pensée aujourd'hui, comme l'était encore à l'époque l'Église catholique, pour spécifier la capitalisme ? Ce communisme contre lequel vitupérait le prédécesseur de Pie XII n'existe plus et il y a déjà plus de cinquante ans que le Chinois Deng Xiaoping lui administrait l'extrême-onction avec son célèbre « Peu importe qu'un chat soit blanc ou noir, s'il attrape la souris, c'est un bon chat ». Le pape puisait sa diatribe dans une morale corsetée par des dogmes réputés intangibles.

De leur côté, les pères fondateurs de la théorie classique prétendaient que la « science économique » était autonome, en particulier à l'égard de la morale. La « main invisible » de Smith est, comme le souligne fort justement l'économiste Gaël Giraud [7], « une main de couleur noire, restée invisible aux yeux de l'analyste 'éclairé' que fut Smith ». Giraud aurait pu ajouter que, pour être noire, cette main, très souvent, se teintait de rouge ! Si Adam Smith a su montrer, comme avant lui Aristote, que le travail était à l'origine de la richesse, l'un est l'autre ont passé sous silence le fait, pourtant essentiel, de l'esclavage. Dans un remarquable ouvrage, particulièrement documenté, David Graeber [8], montre parfaitement le cycle dans lequel s'inscrit ce qui deviendra le capitalisme. Plusieurs millénaires avant J.-C., les riches prêtaient déjà, en particulier, à la paysannerie pauvre qui, ne pouvant faire face à la dette ainsi constituée, se voyait dépossédée de ses biens nantis et entrait, dès lors, dans le cycle de l'esclavage.

À partir de XIXe siècle, le colonialisme constitue une sorte de continuité de l'esclavage dans lequel les transnationales naissantes s'intègrent parfaitement. Aujourd'hui, ce qui est appelé par beaucoup « dette écologique » est la parfaite illustration d'abord de l'atteinte, par le Nord, à l'environnement au Sud, de surcroît ensuite, par la non-prise en charge financière des dégâts provoqués. Que voulez-vous, on ne peut rien contre les externalités, fussent-elles négatives ! Il en va de même tout au long du XXe siècle de la dégradation des termes de l'échange Nord/Sud qui se poursuit d'ailleurs au cours de la période présente, en particulier à l'égard des pays les moins avancés et à travers la manipulation, une fois encore par les transnationales, des prix des produits agricoles [9]. Tout particulièrement les 90 % qui, parmi les plus « connectées, font « métier » de la finance. Les montants des seules transactions comportant des produits dérivés équivalent, selon la BRI [10], à 10 fois environ le produit brut annuel mondial ; les profits qui en résultent sont évidemment en proportion. Apparaissent alors les asymétries d'information, comme disent les économistes, mais que l'on peut parfaitement appeler fraude. Comment dénommer autrement en effet, le non-respect systématisé de l'un des critères de la « concurrence pure et parfaite », la transparence de l'information ? Pourtant, les technologies qui s'y rapportent sont largement utilisées. Le « *trading* à haute fréquence », THF, fait évidemment partie de la panoplie du parfait spéculateur. Quand il s'agit de gagner des sommes modestes à chaque opération, il convient, pour bien spéculer, d'en faire beaucoup. Aujourd'hui les logiciels spécialisés travaillent à la microseconde [11] alors qu'il y a dix ans, il fallait compter à la seconde. Dès lors, pour en valoir la peine, ces quelques centimes gagnés à chaque ordre doivent être opérés des milliards de fois. On retrouve alors les transnationales financières qui ont d'une part la surface, d'autre part, on l'a vu, les connections nécessaires, pour pratiquer cette sorte de « délit d'initiés ». Cependant lesdites transnationales n'opèrent pas elles-mêmes, elles rémunèrent pour ce faire des *traders* spécialisés. Ceux-ci doivent bâtir des modèles complexes qui ne valent véritablement, au plan commercial, que pendant la courte période au cours de laquelle ils ne seront pas rejoints par

d'autres. Cette sous-traitance offre l'avantage, pour les Barclays et autre Deutsche Bank, de ne point apparaître en première ligne. On retrouve bien là l'opacité, si chère aux transnationales, qui, par exemple, préside à toutes les activités menées dans les paradis fiscaux. On se souvient que la loi bancaire française du 18 juillet 2013 – qui n'avait pas séparé les banques de dépôts et les banques d'affaires – avait toutefois exigé que le secteur bancaire publie ses activités dans les « territoires non coopératifs ». On apprend ainsi officiellement, au 1er juillet 2014, que les banques françaises y ont obtenu, en 2013, un revenu de plus de 5 milliards d'euros. Plus largement, Jean-François Gayraud [12] estime que 1 % seulement de l'argent « sale » est détecté par les États, notamment en raison de l'existence des paradis fiscaux. Or toutes les grandes transnationales ont de multiples établissements dans lesdits territoires. Si, adeptes de l'oxymore, elles souhaitaient moraliser le capitalisme, qu'elles commencent par fermer ces filiales !

Mais voilà que le THF préoccupe les autorités – en particulier états-uniennes – qui redoutent sa dangerosité systémique. C'est la même attitude que celle qu'elles avaient adoptée pour « sauver » le système bancaire quand celui-ci avait largement favorisé la crise intervenue fin 2007 et dont on connaît les résultats. Il s'agit là de l'habitude permanente des propriétaires du capital, en premier lieu ceux des transnationales, de refuser l'intervention publique sauf… quand il s'agit de sauver le capitalisme lui-même.

5. La bourse ou la vie

Telle était l'expression que, dès le Moyen Âge, les bandits de grands chemins auraient adressée à ceux qu'ils s'apprêtaient à détrousser. Le voyageur était alors censé accepter d'échanger ses biens contre sa propre vie.

Aujourd'hui, on peut légitimement se demander si l'omniprésente bourse, qu'elle porte sur des produits financiers ou des matières premières, et sur lesquelles se « cotent », en permanence, des milliards d'ordres de toute nature, ne met pas en danger la vie de l'humanité. Ces bourses ne sont guère pourtant que quelques dizaines où se traitent 90 % des opérations. Pourquoi donc un tel « succès » ? Une fois encore, les transnationales ne sont pas pour rien dans l'affaire. Si l'origine de la bourse, dont le nom viendrait de celui du marchand van der Bursen, remonte à l'aube du capitalisme, il y a plusieurs siècles, il n'était pas, alors, question de transnationales. En revanche, elles ont parfaitement su en user et abuser. Les bourses sont beaucoup moins, aujourd'hui, un lieu d'échanges, qu'un endroit où se fabriquent, en quelques fractions de secondes, des gains globalement faramineux. D'ailleurs, il ne s'agit plus d'établissements publics mais de sociétés privées cotées en bourse, les NYSE-Euronext à Paris, Francfort et New York, et autres LSE à Londres sont désormais des sociétés qui vendent leurs services, permettant ainsi, par exemple, à NYSE-Euronext de présenter un résultat net multiplié, au cours des dix dernières années, par près de 200 !

Le capitalisme a toujours poursuivi ses buts en entourant son action et ses desseins de l'opacité la plus grande possible. Que 50 puissantes transnationales contrôlent 40 % de toutes les connexions financières et économiques mondiales n'apparaît pas sur la place publique. Quand il s'agit de négocier, pourtant souvent avec des entités publiques, des libéralisations tous azimuts, toutes les mesures sont prises pour que les citoyens en soient écartés. La liste est longue des négociations menées pour libéraliser, privatiser ; citons simplement, dans la période récente, l'AMI, TAFTA, le plus récent AECG entre l'Union européenne et le Canada ou, vingt ans après dans le saint des saints, le très secret TISA [13] qui prévoit de déréguler davantage encore tout le secteur financier. Partout, la même constante : le secret. La France, avec le conflit récent relatif au devenir de la SNCF, offre un flagrant exemple de la dissimulation indispensable au capitalisme, servi en l'occurrence par un gouvernement. Au prétexte de réunifier la SNCF et RFF, dont on sait les effets néfastes et dangereux aussi bien pour les salariés que pour les usagers, il s'agit, en réalité de préparer l'ouverture à la concurrence privée du réseau ferré français. Le feuilleton hexagonal d'avant-été, Alstom, dont on

nous dit qu'il s'agirait d'un dossier « gagnant-gagnant », acceptons-en l'augure, montre à ce stade, que la puissante transnationale GE [14] a obtenu ce qu'elle voulait, la totalité du secteur énergie de l'entreprise française.

Pourtant, on peut s'interroger à propos des nouvelles technologies pour savoir si elles ne menacent pas la sécurité et la souveraineté des États. Si celles-ci constituent un sujet de préoccupation pour les transnationales, c'est tout simplement parce que leurs profits pourraient être mis en cause. Le crime, et plus largement la fraude, ne les rebutent guère que lorsqu'ils mettent en péril l'ensemble. Qu'un rouage leur échappe et c'est l'inquiétude qui monte. On se souvient que, après une décennie de croissance continue, l'empire d'Al Capone n'a dérangé le capitalisme officiel états-unien que deux ans après la Grande Dépression : sans intervention publique, il disparaissait, pour un temps au moins.

L'opacité fait partie des outils favoris des transnationales, pour autant, elles sont friandes des mécanismes innovants. Dans leur quête effrénée du Graal, les produits dérivés et autres « avancées » technologiques ont plu immédiatement et sans retenue. Il en va ainsi du THF qui affranchit les marchés financiers de la durée ; comme on l'a vu, l'action intervient avant même qu'il ait été nécessaire d'y penser. C'est réputé pain béni pour la liquidité financière qui serait, nous assure-t-on, indispensable à la croissance. Que les masses monétaires ainsi manipulées soient 10 à 15 fois supérieures à l'économie réelle ne constitue pas, aux yeux des transnationales, un danger mais une véritable planche de salut. Mais voilà que le THF permet d'atteindre, derrière un paravent technique, des montants inconnus jusqu'alors et rend une véritable surveillance quasi impossible. Des dirigeants, parmi les plus avertis du capitalisme, semblent s'en préoccuper. Comme l'affirme J.-F. Gayraud, « le THF est par nature un système de prédation ».

Plus de deux siècles après le roman de Mary Shelley mettant en scène le monstre créé par son Frankenstein, la créature pourrait échapper au créateur. La situation est par trop périlleuse pour les transnationales pour que, une fois encore, elles n'interviennent pas auprès des États. La fraude, l'opacité, une nouvelle technologie qui échapperait à leur contrôle, sont intolérables. Les dangers systémiques sont réels ; c'est ainsi, deux exemples entre mille, que le 6 mai 2010, l'indice Dow Jones chute, en l'espace de quelques minutes, de 9,2 %. En juin 2014, on apprenait qu'un *hedge fund* pratiquant le THF avait fait l'objet d'une attaque qui s'était soldée par un sabotage, au dépens du *trader*, permettant l'installation du « criminel » pendant deux mois dans une place réputée imprenable. Le FBI états-unien intervient. On voit là que le capitalisme, qui n'avait pas vraiment rechigné devant les « patrons voyous » qu'un sociologue états-unien avait mis sur le devant de la scène à la fin des années 1930 – il avait forgé l'expression *white-collar crime*, la criminalité en col blanc – ne peut tolérer que de nouveaux « voyous », rompus aux algorithmes, mettent en danger l'édifice tellement profitable.On sent l'inquiétude des propriétaires du capital monter. Témoin, cette étudecommandée à Rhodium group par Henry Paulson, ancien président de Goldman Sachs, Michael Bloomberg, 16e fortune mondiale et Tom Steyer, 352e fortune mondiale. Ses termes de référence portent sur les conséquences, pour les États-Unis, du réchauffement climatique. S'il est un domaine dont le capitalisme se moque éperdument – sauf, éventuellement, pour donner un prix au carbone – c'est bien celui du réchauffement climatique ; en revanche, bien des transnationales financent les lobbies climato-sceptiques. Que des personnages aussi élevés dans la hiérarchie du capitalisme mondial commanditent une telle étude, montre assez qu'une part de celui-ci sent bien les dangers mortels, y compris pour lui, qui s'accumulent.

Le fonctionnement détaillé du *trading* à haute fréquence n'est pas l'objet de cet article, mais J.-F. Gayraud, commissaire divisionnaire ancien de la DST et docteur en droit, aborde ce dossier dans un ouvrage fort documenté [15].

Toutefois, si, en la matière, des traders occupent souvent le devant de la scène, tous les grands noms de la finance internationale qui figurent dans la liste des 50 transnationales déjà évoquées sont lourdement impliqués, directement ou indirectement dans le THF. Mais la première de la classe est, sans

doute, Goldman Sachs, qui occupe la 18e place de ce palmarès mondial. Ainsi, cette puissante transnationale n'a-t-elle pas été seulement capable de placer plusieurs de ses anciens agents à des postes de première importance, par exemple et entre autres, au Secrétariat au Trésor des États-Unis dans les administrations Clinton et Bush, à la présidence de la Banque mondiale ou à celle de la BCE, ou bien encore à la présidence du Conseil des ministres italien. On la retrouve dans maintes fusions-acquisitions, dans la manipulation des dettes publiques, notamment en Grèce, ou dans l'expertise des produits dérivés. Mais c'est aussi, dès le début des années 2000, le premier établissement de cette importance à être entré aux premiers postes du THF. On peut se demander si, selon l'expression de J.-F. Gayraud, cette super-technique qu'il décrit minutieusement, ne constitue pas un « sanctuaire pour délits d'initiés ». Si tel est bien la cas, ce n'est pas du seul fait de quelques informaticiens talentueux, gagnant au demeurant, des fortunes.

On comprend fort bien que les comportements en bourse, de nature délictueuse, voire criminelle, soient combattus ; on conçoit que les services chargés de surveiller et réprimer ces agissements regrettent à la fois le manque de moyens mis à leur disposition pour remplir leur mission et la quasi-absence de sanctions appropriées. Cependant, et sans mettre en cause le moins du monde les préoccupations et le travail des professionnels concernés, force est de constater que la cause première des graves turpitudes constatées et soupçonnées n'est pas là. En réalité, comme le dénonçait déjà vigoureusement, il y a plus d'un siècle, Jean Jaurès dans sa célèbre apostrophe à la Chambre, « Toujours votre société [capitaliste] violente et chaotique, même quand elle veut la paix, même quand elle est à l'état d'apparent repos, porte en elle la guerre, comme une nuée dormante porte l'orage ». Comment s'étonner qu'un système dont l'essence est de « faire de l'argent » attire, et même génère, tous les malfrats du monde ? Les transnationales savent parfaitement user des armes offertes par cette doctrine tout autant qu'en forger de nouvelles. Encore une fois, c'est parce qu'on laisse les « patrons-voyous » fabriquer des montants aussi extravagants de liquidités qu'ils ne peuvent qu'entraîner cette fuite vers l'abîme.

6. Transnationales et conduites de nature criminelle

Il ne s'agit pas de prétendre, dans une sorte de paranoïa complotiste, que les propriétaires du capital s'organiseraient de manière délibérée pour que le crime contrôle le monde. En revanche, on peut constater que le système dans lequel ils s'inscrivent, et qui place le profit comme but premier de leurs activités, ne les met pas à l'abri de pratiques condamnables, pour employer un euphémisme.

Quelle que puisse être la vertu personnelle de tel ou tel, c'est bien la classe possédante qui agit, toujours, pour posséder davantage. Les propriétaires des transnationales sont aux avant-postes. On comprend aisément que ce ne puisse pas se faire sans dégâts pour plus de 90 % de la population mondiale. Les données fournies chaque année par le PNUD ne laissent pas d'impressionner. En 2012, le PIB/habitant de 1,1 milliard des personnes les plus fortunées, s'établit en moyenne, à 33 000 $/habitant ; ceux qui viennent juste après sont aussi 1,1 milliard avec 11 500 $/habitant ; le troisième groupe compte 3,5 milliards d'habitants dont le PIB moyen par personne est de 5 200 $; enfin, 1,2 milliard d'êtres humains disposent d'un PIB moyen de 1600 $, 20 fois moins que le premier groupe. Encore, l'indicateur, PIB/habitant, ne donne-t-il qu'une image bien floue des inégalités dans le monde et de leur progression. Par rapport au sujet, traité ici, les transnationales, la reproduction de deux graphiques établis par Thomas Piketty [16] est particulièrement éclairante. Le premier montre le rapport entre le capital et le revenu dans le monde de 1870 à 2090, en projection depuis 2010. Le second indique l'évolution, entre 1987 et 2013, du nombre de milliardaires. En moins de 15 ans, ils sont passés de 400 à 1 400, mais, plus impressionnant encore, leur patrimoine cumulé, qui était de 300 milliards de dollars en 1987, s'élevait à 5 400 milliards en 2013. On ne dispose pas de chiffres précis sur l'usage de tels montants ; néanmoins, on peut affirmer qu'une part significative se trouve dans le capital des 50 entreprises les plus « connectées » !

Les mêmes transnationales qui n'ont pas cessé de voir le taux d'imposition de leur bénéfices diminuer comme en rendent compte, pour les pays de l'OCDE, les données du FMI. Si, en 2008, le taux moyen d'imposition des profits était resté celui de 1985, 41 % au lieu de 24 %, on imagine les ressources supplémentaires pour ces pays.

7. Justice privée

Les transnationales militent pour une justice rendue entre soi. Elles ont obtenu que le projet de traité transatlantique inclue, pour régler les conflits, un tribunal arbitral qui sera composé de trois arbitres, désignés par les parties. Ainsi, telle transnationale s'estimant lésée par tel État fera juger son affaire par trois personnes, une désignée par la transnationale, l'autre par l'État incriminé et la troisième par les deux experts déjà désignés. C'est ce système qui, par exemple, a été appliqué en France dans l'affaire Tapie. Les grands cabinets internationaux, notamment d'avocats – Baker & McKenzie, Ernst &Young ou Gide Loyrette – sont très présents sur ce « marché » qui peut se révéler particulièrement rentable. En effet, le coût d'un arbitrage est, généralement, calculé en pourcentage du dommage prétendu être subi, entre 0,5 % et 1 %. On imagine combien la place d'arbitres sera recherchée dans une affaire comme celle intentée par Swedish Energy, réclamant, en 2012, 3,8 milliards d'euros à l'Allemagne, accusée d'avoir arrêté deux de ses centrales nucléaires.

Toute entreprise est évidemment fondée à se porter devant un tribunal arbitral. Dans la pratique, une fois encore, ce sont les transnationales qui mènent la danse. Ces vingt dernières années, ce sont plus de 500 conflits qui ont été portés devant ces « juridictions », la très grande majorité est de l'initiative de transnationales, états-uniennes dans bien des cas. On y remarque, par exemple, des géants du tabac, des compagnies pétrolières, des grands groupes d'assurance. Un grand nombre de secteurs, particulièrement importants pour la protection des populations, sont visés par les transnationales, parce que source des profits les plus élevés. C'est singulièrement vrai pour la santé, l'environnement en général et, bien entendu tout ce qui a trait à la finance.

Une justice organisée par et pour les transnationales leur offre un avantage déterminant. La fantastique explosion des inégalités durant ces dernières décennies a été favorisée par le développement extravagant de la financiarisation, elle-même rendue possible à ce niveau par la fraude, ou plus efficacement le vol pur et simple ; comment appeler autrement la tentative d'extorsion, au détriment de l'Uruguay, par la transnationale Philip Morris, de 25 millions de dollars. Le montant peut sembler modeste ; rappelons cependant que le chiffre d'affaires du cigarettier était en 2012 de près de 80 milliards de dollars pendant que le PIB de ce pays, qui compte moins de 3,5 millions d'habitants, atteint à peine 50 milliards. Le dossier avait été porté devant le tribunal arbitral de la Banque mondiale. Jusqu'alors, le président José Mujica résiste. Qu'un TAFTA soit adopté, gageons que ce ne seront plus quelques centaines de plaintes portées en arbitrage pendant 20 ans, mais chaque année.

La bourse est manifestement un système prédateur, au plan social d'abord, comme, malheureusement, des milliers d'exemples de par le monde le démontrent. Elle est aussi, paradoxalement, un lourd

perturbateur du capitalisme lui-même. Les crises financières dont elle est le catalyseur ébranlent le fonctionnement des « marchés ». Jusqu'alors, les propriétaires du capital ont pu sauvegarder et même accroître considérablement leurs intérêts. C'est un peu la fable de celui qui tombe du centième étage et rassure ceux qui le regardent tomber par un très confiant « jusqu'ici, tout va bien ». Il est vrai que, pour l'heure, ces personnages ont su se trouver un parachute salvateur. Mais les peuples accepteront-ils toujours de servir de pompiers, à leur propre péril de surcroît ?

Notes

[1] CNUCED, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, *World Investment Report 2013*, présentation dans J. Cossart, « Investissement direct étranger, démiurge du capitalisme ! ».

[2] Le PIB des pays à développement humain moyen et faible, qui comptent 4,6 milliards d'habitants, est, en 2013, de 20 000 milliards.

[3] Voir « Investissement direct étranger, démiurge du capitalisme ! »

[4] Capitalisation boursière d'une entité juridique : montant résultant de la multiplication du nombre d'actions constituant le capital social de ladite entité, multiplié par le prix de cette action à un moment déterminé.

[5] L'ancien économiste en chef de McKinsey ayant réalisé, en 2012, une étude pour l'ONG Tax Justice Network, estimait à 35 000 milliards de dollars le total des actifs abrités dans les paradis fiscaux.

[6] Lettre encyclique Divini redemptoris du 19 mars 1937.

[7] G. Giraud, *Illusion financière*, Paris, Editions de l'Atelier, 2012.

[8] D. Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, Paris, LLL, 2013.

[9] Lire dans ce même numéro « Sécurité alimentaire mondiale ».

[10] BRI, Banque des règlements internationaux.

[11] 1 microseconde équivaut à 1/1 000 000 seconde.

[12] J.-F. Gayraud, *Le nouveau capitalisme criminel*, Paris, Odile Jacob, 2014.

[13] AMI, TAFTA, AECG, TISA : Accord multilatéral sur l'investissement, en français, Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, Accord économique et commercial global, en français Accord sur le

commerce des services.

[14] General Electric était, en 2013, classée par FT au 6e rang mondial des capitalisations boursières avec 240 milliards de dollars ; 24 fois celle d'Alstom.

[15] J.-F. Gayraud, *Le nouveau capitalisme criminel*, *op. cit.*

[16] T. Piketty, *Le capital au XXIe siècle*, Paris, Seuil, 2013.

Le Grand marché transatlantique, ou l'art de marginaliser la démocratie

lundi 15 septembre 2014, par Frédéric Viale

Le 14 juin 2013, le Commissaire européen chargé du commerce recevait du Conseil des ministres européen le mandat de négocier avec les États-Unis un traité de commerce dont l'appellation officielle marque l'ambition : Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI, en anglais TTIP). Le traité est plus connu sous le sigle TAFTA (*Transatlantic Free Trade Area*, Traité de libre-échange transatlantique), généralement utilisé par le mouvement social, qui le nomme également « Grand marché transatlantique [1] ».

Ce projet se veut ambitieux, le mandat reçu par la Commission pour négocier est large (1), et il porte une charge sans précédent contre les principes démocratiques par les mécanismes qu'il entend instaurer (2).

1- Un large mandat

D'emblée, l'objectif est posé par le point 3 du mandat : « *L'accord prévoit la libéralisation réciproque du commerce des biens et services ainsi que des règles sur les questions liées au commerce, avec un haut niveau d'ambition d'aller au-delà des engagements actuels de l'OMC.* » Il s'agit de négocier ce qu'on appelle dans le jargon un accord « OMC plus », c'est-à-dire un accord prenant pour base les principes qui se trouvent dans les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour aller plus loin et plus profondément dans la libéralisation du commerce.

Le mot « libéralisation » désigne, depuis presque vingt ans que l'OMC a été mise en place (janvier 1995), la mise en concurrence de tous les opérateurs de commerce internationaux. Cette mise en concurrence passe par la possibilité pour les entreprises d'avoir « accès aux marchés » (étrangers), de réaliser une « présence commerciale » (droit d'installation à l'étranger), de bénéficier au moins de la « clause de la nation la plus favorisée » (un traitement non moins favorable que celui dont bénéficie une autre entreprise étrangère) et, à terme, du « traitement national » (traitement identique de toutes les entreprises quelle que soit leur provenance), sans se voir opposer des « mesures distorsives » au commerce que constituent les décisions publiques de toute nature qui amènent à fausser la concurrence. C'est le cas des subventions et plus largement des « obstacles au commerce », ou encore des « obstacles techniques au commerce ». Il s'agit généralement de toutes les mesures intérieures jugées « disproportionnées au but poursuivi », « inéquitables » et sans justification économique, sachant que protéger son marché intérieur n'est pas une justification économique par définition.

De la sorte, les gouvernements ou les instances infra-étatiques ne peuvent plus opposer aux entreprises des décisions publiques qui, au prétexte de protéger les populations de certains risques sanitaires, environnementaux ou autres (« obstacles techniques au commerce »), au prétexte de régulation économique, voire d'intervention économique (« obstacles au commerce ») constituent autant de mesures faussant la concurrence. Le point 23 du mandat reprend la nécessité de la clause de la nation la plus favorisée, du traitement national, de l'interdiction des obstacles au commerce qui sont la base des accords de l'OMC.

Mais cet accord entend aller plus loin.

Il aurait pour conséquence de renforcer les **droits de la propriété intellectuelle**. Dans le contexte de mondialisation actuelle, il s'agit là d'une tendance de fond qui s'approfondit depuis les années 1990 et qui

peut avoir pour cadre l'OMC mais aussi, et d'abord, les législations nationales, particulièrement celle des États-Unis qui tend à exporter ses modèles de régulation dans le monde [2].

Concernant le projet TAFTA, certaines incertitudes planent sur la question de la protection de la propriété intellectuelle et notamment sur celle de la durée durant laquelle l'auteur pourrait prétendre à l'exploitation exclusive de son œuvre. Vu l'opacité des négociations, il est impossible de savoir si les dispositions du type de celles qui étaient présentes dans l'ACTA [3] ne seraient pas présentes. On se souvient que les mécanismes de sanctions à l'encontre des utilisateurs d'Internet avaient déclenché une vive opposition des mouvements sociaux et finalement le rejet du Parlement européen. Il se trouve que la version fuitée de l'Accord économique commercial global (AECG), accord en voie de finalisation entre le Canada et l'Union européenne, porte les mêmes dispositions que le TAFTA et qu'on y trouve ce qui se trouvait dans l'ACTA.

Par ailleurs, le gouvernement français manque rarement de rappeler qu'il a réussi à imposer l'exclusion d'un secteur sensible des négociations : la culture [4]. En fait **d'exception culturelle**, il s'agit uniquement de l'audiovisuel. Les autres aspects de la culture (livre, spectacle vivant, musique, etc.) ne sont pas concernés. Au demeurant, le Commissaire européen au commerce extérieur a rappelé qu'il ne manquerait pas de demander sur ce point l'élargissement du mandat, selon l'évolution des négociations – comprenez s'il est utile de pouvoir négocier la libéralisation de la culture pour obtenir autre chose. Jusqu'ici, le gouvernement affirme une position inébranlable. Mais, dans le secret de quelques réunions de la Direction générale du commerce, qui se tiennent sans publicité, sans ordre du jour ni compte rendu diffusés, il peut se passer bien des revirements.

Cet accord comporte également deux mécanismes qui, à eux seuls, constituent une des attaques les plus lourdes contre les principes démocratiques fondamentaux jamais tentées à ce jour : le mécanisme de règlement des différends investisseur-État ; le mécanisme de coopération réglementaire.

2- Deux mécanismes particulièrement dangereux

Le mécanisme de règlement des différends investisseur-État

Le point 23 du mandat le prévoit. Ce mécanisme permettrait à un investisseur (une entreprise ou un financier) de porter plainte contre une décision publique, de quelque nature et de quelque niveau que ce soit, qui serait une mesure « arbitraire », « inéquitable », « disproportionnée », ou qui réaliserait une « expropriation directe ou indirecte » et qui, de ce fait, aurait une conséquence négative sur les bénéfices escomptés de l'investisseur. Cette plainte serait portée devant un organe d'arbitrage international, celui-ci pouvant décider d'une compensation en faveur de l'investisseur correspondant aux pertes découlant de la mesure incriminée, pertes actuelles ou futures.

Revenons sur les deux points importants de cette définition.

Premièrement, les motifs par lesquels les plaintes peuvent être déposées : ils sont extraordinairement flous. Qu'est-ce qu'une mesure « arbitraire », « inéquitable », « disproportionnée » ? Face à un tel flou, il faut savoir que les instances chargées de trancher (et nous verrons que la nature de ces instances également est très problématique) se baseront sur les traités qui les ont instituées. Quel est l'objectif de l'accord en négociation ? Atteindre le plus haut niveau de libéralisation possible. Il n'est pas utile d'espérer que, dans ce cadre, la référence à d'autres textes légaux puisse être faite. Déjà, l'OMC nous a donné l'exemple de traités de commerce ne se référant qu'à eux-mêmes et excluant la possibilité de faire référence à d'autres textes moins contraignants (ceux de l'Organisation internationale du travail, de l'Organisation mondiale de la santé par exemple). On voit mal pourquoi les « arbitres » institués par le TAFTA et qui seront chargés, en dernière instance,

d'apprécier les demandes des entreprises le feraient en se référant à autre chose qu'à l'accord qui reconnait leur compétence. Ainsi, nous pouvons prédire sans risque d'erreur que les arbitres décideraient que sera « arbitraire », « inéquitable », « disproportionnée » toute mesure publique qui déviera de l'objectif à atteindre : la libéralisation maximale du commerce international.

Cela ouvre des perspectives, et pas seulement aux entreprises transnationales : quel périmètre sera-t-il laissé à la décision publique par les entreprises et les arbitres ? Quel type de mesures protectrices des populations pourra-t-elle passer au laminoir de ce mécanisme ?

La question se pose d'autant plus si on regarde ce que sont les « arbitres internationaux ».

Ils existent depuis de nombreuses années et ont été créés initialement pour « sécuriser » les investissements dans les pays où n'existent pas de systèmes judiciaires efficaces et hors du contrôle des gouvernements : le CIRDI [5], la CNUDCI [6], les Chambres de commerce ou autres organes *ad hoc* reconnus par les traités. Le « panel » se compose généralement de trois arbitres, un désigné par le plaignant, un par l'État, un en commun accord ou par les deux autres. Ce sont des personnes privées, petit groupe appartenant à la vingtaine de cabinets d'avocats internationaux dans le monde (14 aux EU, 6 dans l'UE, 1 en Asie) et ils ne sont tenus à aucune des règles qui pèsent normalement sur un juge : les conflits d'intérêts ne les concernent pas, et ils peuvent ainsi siéger dans un organe arbitral, conseiller un État, un investisseur, à moins qu'un de leurs confrères ne s'en charge. Ils peuvent être payés jusqu'à 3000 dollars de l'heure [7].

Pour avoir une idée des conséquences de l'application de ce mécanisme, il est utile de se référer à l'étude annuelle de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement [8]. En effet, le mécanisme de règlement des différends investisseur-État existe déjà dans le chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et dans les nombreux accords bilatéraux sur l'investissement (BIT), plus de 3000 à l'heure actuelle.

Quelques conflits emblématiques [9] **:**

- **Philips Morris** agit dans le cadre de deux accords bilatéraux sur l'investissement contre l'Uruguay et l'Australie pour contrer des politiques de lutte anti-
- **Vattenfall** exige de l'Allemagne 3,7 milliards d'euros de compensation suite à l'arrêt de deux de ses centrales nucléaires du fait de la sortie du nucléaire de ce pays ;
- **CMS Energy (États-Unis), Suez et Vivendi (France), Aguas de Barcelona (Espagne)** ont obtenu 1,15 milliard de dollars de l'Argentine, poursuivie par plus de 50 plaintes de sociétés après la décision de figer les prix courants essentiels (énergie, eau…) et de dévaluer sa monnaie durant la crise financière de 2001-2002 ;
- **Lone Pine Resources**, entreprise énergétique des États-Unis, filiale « boîte-aux-lettres » d'une entreprise canadienne, poursuit le Canada pour 250 millions de dollars, suite à la décision du Québec de décider un moratoire sur l'extraction d'huile et de gaz de schiste ;
- **Achmea**, assureur privé néerlandais, a obtenu de la République slovaque une compensation de 22 millions d'euros pour avoir remis en cause la privatisation de la santé effectuée par l'administration précédente ;
- **Véolia** réclame à l'Égypte compensation après que ce pays a décidé d'augmenter le salaire minimum de 400 à 700 livres égyptiennes (de 41 à 72 euros). Notons d'ailleurs que l'Égypte est devenue le deuxième pays le plus poursuivi après l'Argentine, et ce depuis la récente Révolution.

Ainsi, il n'est ni plus ni moins question que de

conférer aux entreprises et aux investisseurs un privilège, au sens premier du terme, c'est-à-dire le droit de bénéficier d'une règle particulière, taillée à leur mesure et les extrayant de la règle commune.

Précisions : ce droit de poursuivre les États n'est ouvert qu'aux entreprises étrangères (celles qui ont leur siège ou simplement une boîte-aux-lettres dans le territoire de l'autre partie à l'accord), il n'est pas réciproque (les États ne peuvent dans ce cadre poursuivre des entreprises) et, de fait, il est fermé aux petites entreprises. En effet, l'utilisation du mécanisme d'arbitrage est extrêmement onéreuse, il coûte plusieurs millions d'euros [10], ce qui en fait un instrument aux mains des entreprises transnationales.

Le mécanisme de coopération réglementaire

Le point 43 du mandat est assez elliptique là-dessus, mais nous avons bénéficié de fuites du document de décembre 2013 par lequel le Commissaire européen adresse à son homologue des États-Unis ce qu'il entend par « mécanisme de coopération réglementaire ».

Il s'agit de créer un organisme chargé de la mise en place et de l'approfondissement de l'accord qui aurait pour nom « Conseil de coopération réglementaire » (CCR). Il aurait une double mission.

La première serait d'organiser une « alerte précoce ». Si, dans l'avenir, un État souhaite prendre une mesure affectant le commerce (et toutes les mesures publiques sont susceptibles d'affecter le commerce), il faudra au préalable qu'il informe l'autre partie à l'accord, de sorte que celle-ci organise une consultation des opérateurs privés concernés, afin qu'ils donnent leur avis sur la mesure en question. On voit ainsi quelle influence déterminante auraient les *desiderata* des entreprises avant toute délibération publique et bien en amont des votes législatifs ou des décisions réglementaires.

Sa seconde mission serait d'organiser un lissage systématique et étalé dans le temps des réglementations existantes, si celles-ci devaient apparaître comme trop lourdes pour les opérateurs privés. Ainsi, les entreprises et leurs lobbies auront tout loisir de parvenir à amoindrir ou éradiquer une réglementation déjà existante en passant par la procédure discrète, opaque, non publique consistant à saisir le Conseil de coopération réglementaire, même largement après qu'une réglementation aura été décidée, afin de la rendre « moins lourde ».

À ce propos, on voit se profiler la stratégie nouvelle des promoteurs de l'accord qui semblent, pour certains d'entres eux, s'inquiéter de l'opposition grandissante au projet d'accord [11]. Avec le mécanisme de coopération réglementaire, il sera parfaitement possible de conclure un accord ne comportant pas ce qu'il serait politiquement difficile d'assumer (la venue des OGM, la fracturation hydraulique pour les gaz de schistes, le poulet chloré, le porc à la ractopamine, etc.) mais qui renverrait les inévitables amoindrissements de réglementations à plus tard, aux bons soins de ce Conseil discret, technocratique, et affranchi des règles minimales de débat démocratique.

Conséquences de ces mécanismes

Il s'agit d'un projet d'accord qui porte essentiellement sur l'harmonisation des normes. Ce qui est possible d'un côté de l'Atlantique doit être accepté de l'autre. Au motif de faciliter le commerce, d'amoindrir les coûts découlant de réglementations différentes, il prévoit que, si les processus de fabrication et de certification peuvent rester différents aux États-Unis ou dans l'Union européenne, néanmoins les produits circuleront sans entraves et sans qu'il soit nécessaire que ceux fabriqués d'un côté répondent à toutes les normes spécifiques de l'autre côté, mais seulement à celles des normes du côté où ils auront été fabriqués.

C'est ainsi que doit disparaître le principe de précaution, car celui-ci est incompatible avec celui de reconnaissance mutuelle des normes. Le principe de précaution est prévu dans les textes européens et en France il a valeur constitutionnelle. Il s'applique *a priori* et prévoit qu'en cas de doute sur les effets d'un nouveau produit, d'un nouveau processus de fabrication, d'une nouvelle molécule, ceux-ci ne sont pas mis en contact avec le public pour éviter de faire

face à de possibles conséquences négatives. Aux États-Unis, il en va différemment : l'interdiction de la mise sur le marché ne peut être le fait que de l'autorité de régulation qui aura réussi à démontrer les effets nocifs du produit nouveau, les entreprises engageant leur responsabilité en devant éventuellement faire face à des actions collectives de consommateurs (*class actions*) *a posteriori*. Du fait du principe de reconnaissance mutuelle des normes, les entreprises des États-Unis ne pourront pas être empêchées d'introduire sur le marché de l'Union des produits par ailleurs interdits de fabrication sur place. Nous pouvons prédire la suite de cet état de fait : un double système de certification des produits, un abaissement de la sécurité des consommateurs et, pour finir, un laminage du système le plus protecteur, que ce soit celui de l'UE ou des États-Unis, au nom de l'équité et de l'efficacité économique. Dans tous les cas, une course vers le fond.

Il faut envisager les conséquences possibles secteur par secteur.

Dans le domaine **agricole**, deux éléments se conjuguent : la baisse des tarifs douaniers encore existants, l'harmonisation des normes par le bas.

Pour l'activité agricole, en effet, la moyenne des droits de douane est faible (environ 2 % [12]). Toutefois, ils restent élevés dans certains secteurs : selon les produits, ils peuvent dépasser 200 %, dans l'élevage mais aussi pour les céréales, le sucre, de nombreux produits laitiers, les alcools. Un abaissement complet des droits de douane rendrait impossible de se protéger contre une agriculture états-unienne plus industrielle et plus compétitive.

Aux États-Unis, la taille moyenne des fermes est de cent soixante-dix hectares. Sur mille hectares, on emploie six personnes. Dans l'UE, la taille moyenne d'une ferme est de treize hectares, et on emploie cinquante-sept personnes par mille hectares. Les protections sociales et environnementales moins rigoureuses aux États-Unis permettent des coûts de production bien plus faibles. De plus, la concentration des productions autorise des économies d'échelle. Si les droits de douane sont abaissés, si les produits à bas coût et à qualité faible des États-Unis affluent en Europe, la seule solution pour les producteurs européens sera de s'aligner. Conséquences : concentration des fermes pour atteindre le seuil de rentabilité, davantage encore d'intrants chimiques, de pesticides, d'OGM, plus grand sacrifice de l'environnement, de la santé humaine et du bien-être animal. La victoire du contre-modèle productiviste serait complète.

On ne peut qu'entr'apercevoir les conséquences en termes de sécurité alimentaire de l'application du principe de reconnaissance mutuelle : aux États-Unis où les OGM sont massivement présents, où les hormones de croissance sont légales et où la chaîne de production tout entière tournée vers le rendement oblige à l'utilisation de produits tueurs de bactéries pour laver des produits mis en œuvre dans des conditions sanitaires déplorables, les intoxications alimentaires sont légion. Aussi, nous verrions, dans un premier temps, une entrée massive de ces produits ; puis, dans un second temps, l'alignement des modes de production vers le bas.

Dans le domaine **social**, là encore les choses sont assez largement imprévisibles, ce qui en soit est une problème : le gouvernement français répète à qui veut bien l'entendre qu'il ne laissera les négociateurs franchir aucune « ligne rouge », et qu'il considère que le respect des normes sociales en est une. Il affirme même travailler à ce que cet accord soit l'occasion de hisser les normes sociales au plus haut niveau existant [13].

Outre le fait qu'il n'existe aucun exemple d'accord de commerce ayant réalisé cet exploit, rappelons que les États-Unis n'ont pas ratifié six des huit conventions de l'Organisation internationale du travail. Dès lors, certaines des obligations qui pèsent sur les employeurs de l'Union européenne ne pèsent pas sur ceux des États-Unis, qui peuvent produire à un coût plus bas. Là encore, il ne faut pas être devin pour prédire que le patronat européen saisira l'occasion de cette concurrence pour exiger des pouvoirs publics un alignement au nom de la compétitivité des entreprises de l'UE, vers des normes sociales moins coûteuses, donc plus basses.

Par ailleurs, il est bon de conserver à l'esprit les cas de la « jurisprudence arbitrale », et ici celui de Véolia poursuivant l'Égypte : cette poursuite est « motivée » par une augmentation du salaire minimum. Où se trouvent les garanties réelles que cela ne sera pas possible, en dehors des promesses verbales d'une ministre ?

Dans le domaine **environnemental**, il apparaît clairement avec le projet de TAFTA que l'agenda de l'Union européenne est en contradiction complète avec les objectifs climats affichés. Tout d'abord, ce projet générera des contraintes pour les décideurs publics nationaux et locaux, ce qui risque d'inhiber davantage leur action. Mais surtout, il promeut les intérêts des grandes entreprises extractives et avec eux un modèle de « développement » qui n'est qu'une fuite en avant.

Dans un document du 20 septembre 2013, l'Union indique clairement que son objectif est d'obtenir que tombent les restrictions aux exportations de pétrole et de gaz des États-Unis – le président des États-Unis peut bloquer certaines exportations au nom de l'intérêt national. Il faut dire que le gaz de schiste se situe à un prix bas dont aimeraient profiter les opérateurs industriels.

L'article D du document permettrait que le droit des États de mettre en place une obligation de service public dans le domaine énergétique soit soumis à un test de nécessité. Celui-ci serait défini de manière objective, restrictive et exclurait des obligations pour les entreprises « plus lourdes que nécessaire ».

L'article E0 vise les mesures de localisation des secteurs de l'énergie renouvelable prises par les décideurs locaux : la définition des cahiers des charges des marchés publics serait concernée.

On voit mal, dans ces conditions, comment la France, qui soutient la tenue des négociations TAFTA, peut, dans le même temps, affirmer qu'elle nourrit des ambitions élevées pour la réunion COP 21 qu'elle accueille en 2015.

Concernant les **libertés publiques**, et notamment celles sur **Internet**, plusieurs inquiétudes apparaissent.

Tout d'abord celle relative à la collecte de données personnelles. La définition même de cette notion n'est pas la même des deux côtés de l'Atlantique : si dans l'UE les données personnelles sont constituées de l'ensemble des informations qui permettent de définir une personne (nom, adresse, etc.), aux États-Unis elle inclut aussi les données commerciales, c'est-à-dire l'ensemble de celles qui permettent de constituer le profil des consommateurs. Les données commerciales ne sont pas exclues des négociations.

Sachant qu'actuellement les plus grands opérateurs de collecte et de traitement des données commerciales sont sis aux États-Unis, la question se pose de savoir à quelles conditions il serait possible, pour ces opérateurs, de traiter des données personnelles de personnes vivant dans l'Union européenne. Sous quelles modalités les données personnelles seraient collectées par les entreprises des États-Unis ? Les quelques garanties existant actuellement sur le consentement préalable ou l'anonymisation des données pourront-elles encore exister ?

Un règlement est actuellement en préparation au niveau de l'Union européenne. Il viendra abroger la directive 95/46 applicable aux données personnelles. Ainsi, les instances de l'Union préparent un texte qui risque d'entrer en contradiction frontale avec les négociations pour le TAFTA. Cela pose non seulement un problème de cohérence, mais aussi de démocratie. En effet, à quoi servirait que le Parlement européen se prononce sur le nouveau texte si on sait déjà qu'il risque d'être vidé de son contenu par une définition différente des données personnelles qui ne permettrait plus une protection efficace des droits des personnes ?

La question de la régulation **des banques** et des **marchés financiers** est cruciale.

L'Union, dans ce domaine, est la partie agressive. Après la crise financière de 2008, on a assisté aux États-Unis à un mouvement de re-régulation du secteur, avec une intervention accrue des régulateurs publics [14]. Le gouvernement fédéral n'a manifesté jusqu'ici aucune volonté de changer ce mouvement. Mais le mécanisme de coopération réglementaire

sera crucial pour amener à un affaiblissement des règles, pourtant timides, des États-Unis sur les marchés financiers : dès qu'une nouvelle règle financière serait envisagée, il faudrait que l'autre partie en soit informée et qu'elle n'affecte par les opérateurs financiers de l'autre côté de l'Atlantique.

Cela va même plus loin. Dans une note conjointe France/Royaume-Uni [15], ces deux pays posent que l'accord ne serait utile que si les opérateurs pouvaient opérer sur les deux territoires selon les règles de leur pays d'origine. Ainsi, les opérateurs européens interviendraient aux États-Unis selon les règles européennes. Les banques bénéficieraient donc du privilège, exorbitant, d'extra-territorialité. Comment envisager des lois plus dures pour la finance à l'avenir ?

On peut se poser la question de savoir pour **quels bénéfices** ce projet est négocié.

Juste avant la délivrance du mandat, la Commission européenne a demandé une étude d'impact au Centre pour la recherche en économie politique, le CEPR. L'étude réalise des projections en 2027. N'importe quel économiste un peu sérieux refuserait de se prêter à cet exercice digne de Madame Irma, le CEPR l'a fait [16]. Est-ce qu'il l'a fait parce qu'il est financé par les plus grandes banques, par les plus grandes entreprises ? Ne soyons pas mauvaise langue et écoutons son pronostic : non seulement l'accord entraînerait une hausse de la création de richesse (119 milliards d'euros par an pour l'UE, 95 pour les États-Unis) mais aussi la création de cinq cent mille emplois.

Ces chiffres sont ridicules pour au moins deux raisons : d'une part, ils sont tellement faibles qu'ils justifieraient plutôt l'abandon des négociations que leur poursuite ; d'autre part, ils sont basés sur des hypothèses qui ont fait leur preuve, celle de leur inanité.

Ils sont faibles : 119 milliards d'euros, c'est 0,7 % du PIB de l'Union. Soit 545 euros par foyer. Statistiquement, c'est la marge d'erreur. Les cinq cent mille emplois prévus sont à mettre en regard des presque vingt-sept millions de chômeurs de l'Union.

Ces chiffres sont ridicules surtout parce qu'ils sont basés sur l'hypothèse du modèle macroéconomique dit de « l'équilibre général ». Rappelons que ce modèle postule notamment la rationalité parfaite des individus, une information complète des prix, une connaissance commune de la nature des biens, l'absence d'incertitude radicale, dont la réunion forme les conditions d'une concurrence parfaite. Qui peut croire des hypothèses pareilles ?

La réalité est plus triviale : ce projet est d'abord porté par les grands lobbies d'affaires. De ce point de vue, le TAFTA n'est pas un coup de tonnerre dans un ciel bleu. Le TABC [17], l'ESF [18] le réclament, *Business Europe [19]* le réclame, la Chambre de commerce américaine le réclame : la liste est longue. Déjà, en 1998, le Partenariat économique transatlantique était créé pour instaurer un « haut niveau de dialogue » entre les deux zones. Et, surtout, l'Accord économique et commercial global (AECG), négocié depuis plus de quatre ans entre le Canada et l'UE, comporte exactement ce même type de dispositifs. La Commission a l'ambition de le déclarer « finalisé » le 25 septembre, et il ouvrirait un boulevard au TAFTA.

Conclusion

Face à l'instauration de privilèges pour les entreprises transnationales et les banques, les mobilisations populaires sont fortes. Nous avons les moyens d'avoir la peau de ces accords (car il faut ajouter désormais l'AECG) : non seulement les échéances nous laissent encore un an (si finalisation de l'AECG en septembre) et plus, mais nous sommes organisés au niveau européen et national. Au Canada, aux États-Unis, les mobilisations sont conséquentes [20].

Le calendrier prévu : le 11 octobre se tiendra une journée de mobilisation en Europe, une initiative citoyenne européenne sera lancée en septembre et, d'ores et déjà, une pétition est en ligne sur le site du collectif StopTAFTA et sur celui d'Attac.

De plus un vaste mouvement de déclarations de collectivités locales hors TAFTA se dessine, l'idée

étant de ne pas attendre le dernier moment pour changer le rapport de force à la base et faire monter dans la population la nécessaire prise de conscience des risques encourus.

La ratification, ou non, de l'accord UE-Canada constituera un test. Les gouvernements, dont le nôtre, et les parlementaires cautionneront-ils l'instauration de tels privilèges pour les entreprises ?

Notes

[1] Le collectif créé par des organisations, des ONG, des syndicats et des partis politiques se nomme StopTAFTA et a pour slogan "Non au Grand marché transatlantique". Voir https://www.collectifstoptafta.org.

[2] Voir Geneviève Azam, « Les droits de propriété sur le vivant », *Revue Développement durable & territoires*, dossier 10/2008.

[3] « Anti-Counterfeiting Trade Agreement » ou accord commercial anti-contrefaçon.

[4] Voir tribune d'Aurélie Filipetti, « La France, fer de lance de l'exception culturelle face au marché libre », *Le Monde*, 13 juin 2013.

[5] Le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), créé par la convention de Washington du 18 mars 1965, dans le cadre de la Banque mondiale.

[6] La Commission des Nations unies pour le droit commercial international, créée par la Résolution 2205 (XXI) de l'Assemblée générale des Nations unies le 17 décembre 1966.

[7] Voir l'étude de *Corporate Europe Obsvervatory*.

[8] UNCTAD, Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS), n° 1, Mars 2013 et Mars 2014.

[9] L'ensemble de ces exemples est détaillé dans un rapport du CEO, « Une déclaration des droits des entreprises », note 67.

[10] Voir note 7.

[11] La Commission européenne a cru devoir organiser une « *consultation* » sur le mécanisme de réglement des différends investisseur-État (terminée le 6 juillet 2014) et la nouvelle secrétaire d'État au commerce française, Mme Pellerin d'affirmer que la France posait partout des « *lignes rouges* » à ne pas franchir (sans jamais donner au demeurant la moindre garantie réelle) lors d'une réunion avec les ONG, les syndicats et les représentants patronaux, le 20 juin 2014.

[12] Voir CEPII, « Les enjeux économiques du partenariat transatlantique », *La lettre du CEPII*.

[13] Affirmations de Mme Pellerin, secrétaire d'État française chargée du commerce extérieur lors d'une réunion avec les ONG, syndicats salariés, patronaux et paysans, le 20 juin 2014.

[14] Voir Ibrahim Warde, « Les États-Unis mettent les banques à l'amende », *Le Monde Diplomatique*, juillet 2014.

[15] Note DG trade, Services et investissement, 2 juillet 2013, note conjointe France/Royaume-Uni, document non publiable par souci de protection des sources.

[16] Voir *Centre for Economic policy research,* « Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment », mars 2013.

[17] Le *Transatlantic Business Concil* regroupe plus de 70 entreprises transnationales des deux côtés de l'Atlantique.

[18] L'*European services forum* regroupe 80 des entreprises européennes de taille internationale.

[19] BusinessEurope est une association patronale européenne qui défend les intérêts des employeurs d'entreprises privées auprès de l'Union européenne.

[20] Pour le Canada, voir le site d'Attac Québec et du Conseil des Canadiens, et pour les États-Unis.

Traité transatlantique, une régression des droits fondamentaux et démocratiques

lundi 15 septembre 2014, par Adda Bekkouche

Le traité transatlantique [1], entre les États-Unis d'Amérique (EUA) et l'Union européenne (UE), fait l'objet de nombreux commentaires [2]. Ces derniers concernent surtout les domaines économique et commercial, contrairement aux droits fondamentaux et démocratiques. L'objet de notre propos est de nous attarder sur la manière dont ce traité va affecter ces droits et les principes qui en découlent. Aussi, peut-on affirmer d'emblée que si cet instrument entrait en vigueur, conformément aux orientations qui découlent du mandat de négociation [3], il s'agirait tout simplement d'une usurpation de souveraineté des peuples européens.

Le traité transatlantique [4], entre les États-Unis d'Amérique (EUA) et l'Union européenne (UE), fait l'objet de nombreux commentaires [5]. Ces derniers concernent surtout les domaines économique et commercial, contrairement aux droits fondamentaux et démocratiques. L'objet de notre propos est de nous attarder sur la manière dont ce traité va affecter ces droits et les principes qui en découlent. Aussi, peut-on affirmer d'emblée que si cet instrument entrait en vigueur, conformément aux orientations qui découlent du mandat de négociation [6], il s'agirait tout simplement d'une usurpation de souveraineté des peuples européens.

Sans procéder à une étude exhaustive et minutieuse des problèmes soulevés – cela nécessiterait sans aucun doute plusieurs ouvrages –, nous examinerons trois séries de questions se rapportant aux négociations de l'accord, à la remise en cause de certains droits fondamentaux et civils et, enfin, aux risques d'atteinte à la souveraineté des peuples et aux prérogatives de puissance publique de l'État.

1 - Les négociations de cet accord soulèvent de nombreuses questions quant aux modalités de sa négociation

Dans une démocratie, ce qui engage la collectivité, notamment en matière de traités internationaux, doit être négocié et conclu conformément à un mandat clair, préalablement défini et sous le contrôle d'instances élues. Ce n'est nullement le cas concernant le traité transatlantique. Ces négociations dérogent à de nombreux principes et pratiques habituels dans la formation des traités internationaux. De ce fait, elles portent atteinte au droit international et au droit constitutionnel français.

Notons d'abord que le mandat de négociation est confié au négociateur unique de l'UE avec les EUA, Karel De Gucht, commissaire européen au Commerce. Par ailleurs, cet accord est négocié sans publicité ni débat et dans une grande opacité [7] de la part de la Commission européenne (CE) et des gouvernements nationaux. Ainsi, ni le Parlement européen, ni les parlements nationaux ne sont tenus au courant du détail des négociations entre Washington et Bruxelles. Le Parlement européen et les États membres ne disposent que d'un accès restreint au détail des échanges [8]. Ajoutons à cela qu'aucun projet ou document précis n'a été ni publié ni même mis à la disposition du Parlement européen, afin que ce dernier, en tant que représentant des peuples des pays membres de l'Union, puisse en débattre. Enfin, la CE a commencé à négocier en mars 2013, alors que le mandat pour le faire ne lui a été conféré qu'en juillet 2013.

Et, élément supplémentaire qui tranche avec les règles de négociations étatiques classiques et qui met à mal les principes démocratiques, « *les documents transmis par la direction générale du commerce sur le GMT ne concernent par ailleurs que*

les propositions de l'Union. Les États-Unis interdisent l'examen de leurs "positions de négociation" par les autres États ou le Parlement européen. » [9]

Ainsi, alors que les négociations d'un tel traité devraient être portées à la connaissance des parlements européen et nationaux, la CE et les gouvernements nationaux s'y impliquent peu, ignorant les principes et règles de formation des traités internationaux. Cette façon de faire n'est pas digne d'une démocratie et tend à la dépossession des peuples de leur souveraineté.

2 - Les négociations de cet accord soulèvent de nombreuses questions quant au respect de nombreux droits fondamentaux

En raison des domaines variés et importants que ce projet d'accord vise à libéraliser, il est susceptible de porter atteinte à des droits civils et fondamentaux [10]. En effet, il est question d'atteindre le plus haut niveau de libéralisation [11] de toutes les activités de service, y compris les services concourant à l'intérêt général. En fait, il s'agit de pousser encore plus loin la logique du principe de concurrence libre et non faussée déjà mis en œuvre par l'UE. Les exceptions à cette libéralisation concernent les « *services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale* » [12], qui, contrairement à ce qu'on peut penser, ne couvrent pas la totalité des services collectifs concourant à l'intérêt général et que l'on qualifie, notamment en France, de services publics. Il s'agit tout simplement des services relevant des prérogatives régaliennes de l'État : armée, police, justice [13], diplomatie... Or, au-delà de ces services, nombreuses sont les activités qui, tout en ne relevant pas des compétences régaliennes de l'État, sont pourtant nécessaires à la réalisation de services qui concourent à l'intérêt général. Cela concerne des services qui contribuent justement à la réalisation de droits fondamentaux, tels que l'éducation, la santé ou la préservation de l'environnement [14]. Ainsi, si cet accord aboutissait, conformément au mandat de négociation, certains services publics, concurrencés par le secteur marchand, seraient réduits à peau de chagrin, voire disparaîtraient en raison de la concurrence qui leur serait livrée par le secteur privé.

En matière de santé, les hôpitaux publics relèveraient du secteur de la concurrence. Progressivement ils céderaient le pas au secteur privé, favorisant ainsi l'augmentation du nombre de cliniques privées, plus ou moins spécialisées dans les activités rentables. Un tel processus serait négatif à plusieurs titres. L'hôpital et les services publics de santé perdraient de leur dynamisme et seraient incapables de répondre à la demande de tous les publics, notamment ceux dont le revenu est faible. Ce type de processus s'accompagne souvent d'un autre, tout aussi négatif, à savoir la réduction de la dépense publique qui aboutirait à la diminution des moyens des services publics médicaux. Dans de telles conditions, il est évident que les populations de condition modeste verraient leur accès aux services de santé réduit, ce qui porterait atteinte au droit à la santé, qui constitue un des droits fondamentaux.

L'autre élément qui risque de porter atteinte au droit à la santé, en tant que droit fondamental, concerne l'accès au médicament. L'article 25 du mandat de négociation prévoit l'harmonisation des réglementations et l'élimination des obstacles tarifaires dans les secteurs « *[...] des produits pharmaceutiques et autres industries de la santé* ». On remarquera que la formulation vague et large concernant la santé aboutirait à ne rien laisser échapper au principe de la concurrence libre et non faussée. Pour Raoul Marc Jennar, les dispositions de cet article constituent « *le moyen de permettre le démantèlement progressif de l'appareil législatif et réglementaire des 28 États de l'UE chaque fois qu'une norme en vigueur sera considérée comme un obstacle excessif à la libre concurrence et, en tout état de cause, plus contraignante pour le secteur privé que ce qui existe aux USA.* » [15] Il est évident qu'une telle évolution livrerait le marché du médicament, fabrication et distribution, aux grands groupes privés, favorisant ainsi l'inégalité en matière de santé.

Dans la série des services publics concourant à la réalisation de droits fondamentaux, la Sécurité sociale serait également visée. Toujours en vertu des

articles 15 et 25 du mandat de négociation, elle se verrait appliquer le « sacro-saint » principe de la concurrence libre et non faussée. À ce titre, les entreprises privées d'assurance devraient, petit à petit, mettre en cause le monopole de la Sécurité sociale. Si un tel scénario advenait, il est évident que tout le monde ne pourrait pas bénéficier d'un remboursement des soins à la hauteur de ses besoins. Et, là aussi, ce sont des droits fondamentaux, à savoir l'accès à la santé, un principe de base de de notre édifice juridique, et l'égal accès aux services publics, qui risqueraient d'être battus en brèche.

Un autre secteur déterminant en matière de droits fondamentaux concerne l'éducation. C'est l'article 15 du mandat de négociation qui, pour ce secteur ainsi que pour d'autres activités de service [16], aboutirait à sa privatisation. Avec l'application du traitement national, imposé par l'AGCS [17], l'éducation devrait relever du secteur marchand. Ainsi, tous les établissements publics d'éducation pourraient faire l'objet de procès pour concurrence déloyale. Pire, certaines aides publiques à ces établissements seraient contestées. Avec un tel accord, c'est tout le secteur de l'Éducation nationale qui serait livré à la concurrence. Dans un tel contexte, il est évident que les familles ayant des moyens suffisants pourraient offrir à leurs enfants un enseignement de qualité. Les autres auront accès à un enseignement au rabais ou n'en bénéficieront pas du tout, ce qui porte ainsi atteinte au droit fondamental à l'éducation.

Enfin, en matière de normes et de régulation, le risque de leur affaiblissement est très grand. En dépit des précautions rédactionnelles du mandat de négociation, l'objectif de l'accord vise « *à éliminer les obstacles inutiles au commerce et à l'investissement y compris les obstacles non tarifaires existants par le biais de mécanismes efficaces et efficients, par la promotion d'un niveau ambitieux de compatibilité de la réglementation des biens et services, notamment par la reconnaissance, l'harmonisation et en renforçant la coopération mutuelle entre les régulateurs*. » [18] Ces dispositions sont donc sans équivoque, il s'agit bel et bien d'une « harmonisation » des normes et de régulation, qui doit permettre d'« *éliminer les obstacles inutiles au commerce et à l'investissement* ». On observe que ces dispositions sont en contradiction avec d'autres selon lesquelles « *la haute qualité des services publics de l'UE devrait être préservée* » [19], mais gageons que, dans un arbitrage entre ce principe et celui de l'élimination des obstacles au commerce et à l'investissement, c'est ce dernier qui prévaudrait. En d'autres termes, il s'agit de démanteler certains droits et de pousser à l'alignement par le bas de règles sociales, sanitaires, culturelles et environnementales. L'harmonisation et la compatibilité des normes et règles visent spécifiquement plusieurs domaines, dont les plus importants pour les droits fondamentaux ont trait aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et aux réglementations techniques, normes et procédures d'évaluation de la conformité.

En matière sanitaire et phytosanitaire, aujourd'hui, les normes sont très différentes entre les EUA et les pays de l'UE. La sécurité alimentaire est plus grande au sein de l'UE, car la réglementation dans ce domaine y est plus stricte qu'aux EUA. L'application de l'accord, conformément aux orientations du mandat de négociation, conduirait à un alignement de nombreuses normes européennes, considérées comme « des barrières commerciales illégales », sur les normes des EUA, ce qui pourrait avoir des conséquences sanitaires très graves pour les populations européennes. Par ailleurs, ce type de dispositions pourrait conduire à battre en brèche le principe de précaution aujourd'hui en vigueur au sein de l'UE. En effet, l'UE protège les consommateurs par l'établissement de normes en interdisant tout produit ou procédé dont on soupçonne la nocivité. Dans ce cas, tant que la non-nocivité n'a pas été scientifiquement prouvée, le produit ou le procédé sont interdits sur le marché. C'est une précaution *a priori*. Aux EUA, au contraire, c'est une précaution qui intervient plutôt *a posteriori*, après une action en justice du consommateur attestant de la nocivité du produit ou du procédé [20].

Plus explicite encore, le mandat de négociation prévoit, en matière de réglementations techniques, normes et procédures d'évaluation de la conformité, « *de réduire les essais et les exigences de certifications redondants et onéreux* ». En clair, l'objectif est d'engager le moins de dépenses

possibles dans ces procédés sous prétexte d'économie et d'efficacité pour les entreprises.

On peut donc considérer que, quelles que soient les garanties juridiques ou la hiérarchie des objectifs qui seraient inclus dans l'accord, il faudra compter sur le lobbying des entreprises transnationales de part et d'autre de l'Atlantique pour aller vers le moins-disant en matière de normes, de certification et de régulation publique, et réduire ainsi la protection des citoyens et des consommateurs.

D'autres exemples seraient à relever pour ce qui concerne les atteintes aux droits fondamentaux. L'explication est que, entre, d'une part, le droit à la santé, le droit à l'éducation et le droit à un environnement sain et, d'autre part, le principe de concurrence libre et non faussée, le principe de protection absolue de l'investisseur contre toute atteinte à sa liberté et à ses intérêts, le principe de réglementations minimalistes, ce sont ces derniers qui prévalent. Ceci reviendrait à réduire le champ des politiques publiques, de l'État et des collectivités territoriales, aux seules prérogatives régaliennes, laissant ainsi toutes les autres activités livrées au secteur marchand concurrentiel, quelles que soient les conséquences sur les droits fondamentaux. En d'autres termes, l'objectif d'un tel accord est de subordonner l'intérêt général et la protection des droits fondamentaux aux intérêts commerciaux et financiers.

3 - Les négociations de cet accord soulèvent de nombreuses questions quant à la constitutionnalité de son application

Nous ne reviendrons pas sur la constitutionnalité des modalités de négociation de l'accord, mais plusieurs de ses dispositions posent des problèmes quant à sa validation, sa révision et au processus de règlement des différends qu'il prévoit.

Notons d'abord qu'une grande imprécision est entretenue sur la question de la ratification de l'accord par les parlements nationaux de l'UE. Pour la CE, seuls le Conseil européen (les chefs d'État ou de gouvernement européens) et le Parlement européen seraient habilités à approuver ou rejeter l'accord [21]. Faut-il conclure que les parlements nationaux ne seront pas consultés sur sa ratification ? Mais, plus important, la question des modalités d'approbation et d'application dans l'ordre juridique interne de l'UE n'est pas aussi évidente que le laissent entendre les tenants de l'accord. Ainsi deux questions se posent : 1) l'approbation ou le rejet de l'accord par le Parlement européen suffisent-elles et engagent-elles définitivement les États membres de l'UE ? 2) en cas d'approbation, l'engagement de l'UE suffit-il pour rendre obligatoire l'intégration de l'accord aux ordres juridiques européen et nationaux ?

Concernant la France, l'interprétation selon laquelle son application serait automatique est anticonstitutionnelle au regard de son ordre juridique interne. Conformément à l'article 53 de la Constitution [22], l'accord ne peut, compte tenu des matières qu'il concerne, entrer en vigueur et donc faire partie de l'ordre juridique français qu'après sa ratification ou son approbation. En d'autres termes, une fois qu'on a réglé la question de l'approbation l'accord, il faut examiner sa conformité à la Constitution [23]. Si le Conseil constitutionnel en est saisi et si des dispositions sont jugées contraires à la Constitution, une révision de celle-ci devra intervenir pour les y intégrer.

L'autre point problématique du mandat de négociation concerne une contradiction de taille. Il y est indiqué que les compétences de souveraineté, appelées aussi prérogatives régaliennes de l'État, sont exclues des matières du futur accord. C'est ce que le mandat de négociation qualifie de « *services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale* » [24]. Or le mandat de négociation touche à des matières relevant de ces compétences. C'est le cas du suivi de l'application de l'accord et, dans une certaine mesure, de sa révision. En effet, les articles 26 et 43 du mandat de négociation prévoient la création d'une structure ou d'un cadre institutionnels pour le contrôle de l'application de l'accord et la poursuite de la « *compatibilité des régimes réglementaires* ». Un tel mécanisme n'est conforme ni au droit constitutionnel ni au droit international.

En la matière, le principe est qu'en cas de divergence d'interprétation ou de révision d'un traité, il est fait appel à des procédures déterminées, nécessitant notamment de référer au préalable aux instances gouvernementales et, le cas échéant, à des juridictions. En d'autres termes et en l'espèce, des mécanismes portant sur des matières relevant des compétences de souveraineté seront mis en œuvre indépendamment du contrôle de l'État et de l'UE. Plus précisément, l'accord sera exclu des règles et procédures d'application et de révision des traités, quand bien même elles relèveraient des « *services fournis dans l'exercice de l'autorité gouvernementale* ». Ainsi, les mécanismes institutionnels de contrôle et de révision de l'accord prévus par le mandat de négociation sont illégaux et non démocratiques. Il s'agit tout simplement, à travers ces processus institutionnels autonomes, de soustraire aux contrôles publics et démocratiques l'application et l'évolution de l'accord en matière d'harmonisation et de compatibilité des normes et des réglementations.

Mais le plus grave porte sur le mécanisme de règlement des conflits prévu par le mandat de négociation. Présent dans l'Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA) et dans l'accord, en voie de finalisation, entre le Canada et l'UE, ce mécanisme, prévu par les articles 23-2 et 45 du mandat de négociation, donnerait la possibilité aux entreprises étrangères d'exercer des recours devant un tribunal arbitral, dans les matières couvertes par l'accord, contre l'État et les collectivités publiques de tout niveau, si elles considèrent que leurs intérêts sont lésés. En cas de victoire de l'entreprise étrangère, elle peut prétendre à des indemnisations et des dommages et intérêts, *in fine* supportés par le contribuable.

Ce mécanisme qualifié en jargon de la CE d'ISDS (Investor-state dispute settlement) ou de RDIE (Règlement de différends investisseurs-État), permet aux instances privées d'arbitrage de régler des litiges entre des entreprises étrangères et des États. Selon ses défenseurs, ce mécanisme est constitué de meilleures garanties juridiques pour les entreprises afin qu'elles investissent davantage à l'étranger. En fait, il s'agit de mettre sur pied des garanties de protection maximale de l'investissement privé. Ses adversaires trouvent, au contraire, qu'il constitue une procédure d'exception, qui autorise des groupes privés à attaquer des États en justice, et ainsi démanteler les différentes protections juridiques, normes, règles, processus de régulations et politiques publiques. Plus grave, il désarme les États, en matière juridictionnelle et législative, au profit des entreprises transnationales.

Par ailleurs, ce mécanisme bat en brèche des principes de droit public et constitutionnel. Dans ce cas, les instances d'arbitrage auront la primauté sur les juridictions étatiques. En effet, le recours à l'arbitrage, qu'il soit national ou international, est permis selon des conditions précises. L'une des plus importantes est l'utilisation et l'épuisement de toutes les voies juridictionnelles publiques de recours. Ce n'est que lorsque toutes les voies de recours internes et internationales sont épuisées que l'on peut faire appel à des arbitres. Pour résumer, en matière de règlement des différends, la norme est d'utiliser les juridictions publiques. Au cas où une des parties n'a pas obtenu satisfaction, elle peut faire appel à l'arbitrage, à condition que l'autre ou les autres parties l'acceptent. Ce sont ces règles et principes qui sont attaqués par cet accord, c'est la raison pour laquelle un mouvement européen s'est constitué pour refuser ce mécanisme, obligeant la CE à lancer une consultation publique sur le sujet [25].

En conclusion, on observe que l'objectif affirmé de cet accord est la suppression des entraves à l'investissement étranger. Soit, mais qu'entend-on par investissement ? Si l'investissement est constitué d'engagements de fonds financier pour la construction d'équipements et la mise en œuvre de politiques et de programmes publics œuvrant pour l'intérêt général, on ne peut qu'être pour. Mais il se trouve que, comme pour tous les accords de libre-échange, le résultat est le démantèlement des barrières et protections, de droits, normes et règles ayant abouti à la réduction des moyens publics, l'augmentation de l'endettement des États et l'appauvrissement des populations. Le processus sera donc l'affaiblissement de l'État-providence, voire sa disparition programmée. Or, quelles que soient ses insuffisances, et elles sont fort nombreuses, il reste encore un rempart contre les

appétits voraces des entreprises transnationales et un protecteur des plus vulnérables. Le respect des droits fondamentaux et démocratiques demeure un des meilleurs moyens de le préserver.

Notes

[1] Plusieurs noms sont utilisés pour désigner ce projet de traité, mais l'officiel est *Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement* (PTCI), en anglais *Transatlantic Trade Investment Partnership* (TTIP). Dans ce texte, nous utiliserons le nom de traité ou accord transatlantique.

[2] Pour une analyse approfondie, voir Raoul Marc Jennar, *Le Grand marché transatlantique*, Editions Cap Bear, 2013.

[3] Ce document du Conseil de l'UE comprend 46 articles. Il est daté du 17 juin 2013 et a été adopté le 14 juin 2013. La version officielle du document n'existe qu'en anglais et sa diffusion est restreinte. Il existe cependant des textes, en français, de traduction officieuse, dont la plus fiable est celle de Raoul Marc Jennar.

[4] Plusieurs noms sont utilisés pour désigner ce projet de traité, mais l'officiel est *Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement* (PTCI), en anglais *Transatlantic Trade Investment Partnership* (TTIP). Dans ce texte, nous utiliserons le nom de traité ou accord transatlantique.

[5] Pour une analyse approfondie, voir Raoul Marc Jennar, *Le Grand marché transatlantique*, Editions Cap Bear, 2013.

[6] Ce document du Conseil de l'UE comprend 46 articles. Il est daté du 17 juin 2013 et a été adopté le 14 juin 2013. La version officielle du document n'existe qu'en anglais et sa diffusion est restreinte. Il existe cependant des textes, en français, de traduction officieuse, dont la plus fiable est celle de Raoul Marc Jennar.

[7] Martin Pigeon, « Grand marché transatlantique. Silence, on négocie pour vous », *Le Monde diplomatique*, Juin 2014.

[8] *Ibid*.

[9] *Ibid*.

[10] Les droits fondamentaux sont reconnus par de nombreux textes internationaux, européens et nationaux. Les textes français les consacrant sont d'ordre constitutionnel et se fondent sur des textes qui font partie du patrimoine constitutionnel français, à savoir la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789, le préambule de la Constitution de 1946 (repris par celle de 1958) et la Charte de l'environnement (intégrée dans le préambule de la Constitution en 2005). Ces droits sont également reconnus par des textes internationaux, la Charte des Nations unies, la Déclaration universelle des droits de l'homme (notamment les articles 22 à 27),

ainsi que d'autres textes, tels que les deux Pactes des Nations unies du 16 décembre 1966 sur les Droits civils et politiques et sur les droits économiques, sociaux et culturels. Enfin, une partie de ces droits sont reconnus par des textes européens, notamment la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales de 1950. Dans la construction et la reconnaissance de ces droits, aujourd'hui, ils sont classés en trois catégories ou générations : les droits inhérents à la personne et politiques, les droits socio-économiques et les droits environnementaux.

[11] Articles 3 et 15 du mandat de négociation, *op. cit*.

[12] Article 20 du mandat de négociation, *op. cit*.

[13] Le traité n'exclut pas totalement la justice de son champ d'application. Cf. infra, § 1.

[14] La France a obtenu que les biens culturels soient pour le moment retirés du mandat de la CE. Mais cette exclusion n'est ni certaine ni définitive.

[15] R. M. Jennar, *op. cit*., commentaire à l'article 25.

[16] Cf. R. M. Jennar, *op. cit.*, commentaire à l'article 15.

[17] AGCS, article 17 : *« Dans les secteurs inscrits dans sa liste, et compte tenu des conditions et des restrictions qui y sont indiquées, chaque membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre membre, en ce qui concerne les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires. »*

[18] Article 25, alinéa 1, du mandat de négociation, *op. cit.*

[19] Article 19 du mandat, op. cit.

[20] R. M. Jennar, *op. cit.*, p. 14.

[21] « La Commission européenne informe les États membres de l'Union – via le Conseil – et le Parlement européen de l'évolution des négociations. Lorsque les négociateurs seront parvenus à un accord, il appartiendra à ces deux institutions d'examiner et d'approuver ou de rejeter l'accord final. Du côté américain, la décision appartiendra au Congrès des États-Unis. » Site internet de la Commission européenne consacré aux négociations transatlantiques, rubrique « Questions fréquentes ».

[22] « *Les traités de paix, les traités de commerce, les traités ou accords relatifs à l'organisation internationale, ceux qui engagent les finances de l'État, ceux qui modifient des dispositions de nature législative, ceux qui sont relatifs à l'état des personnes, ceux qui comportent cession, échange ou adjonction de territoire, ne peuvent être ratifiés ou approuvés qu'en vertu d'une loi. Ils ne prennent effet qu'après avoir été ratifiés ou approuvés.* »

[23] Article 54 de la Constitution : « *Si le Conseil constitutionnel, saisi par le Président de la République, par le Premier ministre, par le président de l'une ou l'autre assemblée ou par soixante députés ou soixante sénateurs, a déclaré qu'un engagement international comporte une clause contraire à la Constitution, l'autorisation de ratifier ou d'approuver l'engagement international en cause ne peut intervenir qu'après révision de la Constitution.* »

[24] Article 20 du mandat de négociation, *op. cit*.

[25] La CE vient d'achever cette consultation publique, dont on connaîtra les conclusions à la rentrée. La CE a reçu près de 150 000 réponses, en majorité négatives, à sa consultation sur le mécanisme d'arbitrage entre État et investisseur, l'un des volets les plus sensibles du futur accord de libre-échange entre Bruxelles et Washington. Reste à savoir comment la CE prendra en compte les réponses. Voir Ludovic Lamant, « Succès de la consultation publique sur un volet sulfureux de l'accord UE-USA », *Médiapart*, 26 juillet 2014, consulté le 30 juillet 2014.

Agriculture et projet de partenariat transatlantique : les intentions cachées des États-Unis

lundi 15 septembre 2014, par Thierry Pouch

En annonçant dès le début de l'année 2013 leur intention d'ouvrir des négociations pour aboutir assez vite à un accord de partenariat transatlantique, les deux principales économies du monde ont affiché leur ambition. Étoffer les flux commerciaux bilatéraux et les investissements réciproques, afin de devenir la zone de libre-échange la plus importante de l'histoire économique et contenir les prétentions hégémoniques chinoises. Derrière la thématique commerciale et de l'investissement, les États-Unis et l'Union européenne ne parviennent en effet que très difficilement à dissimuler le motif géopolitique et géoéconomique qui anime leur projet. Car, depuis l'effondrement du bloc soviétique, le capitalisme mondial n'est en réalité qu'un espace de luttes pour le contrôle des marchés et des ressources naturelles.

On ne sera guère surpris par ailleurs de lire ici ou là que l'accord devrait occasionner davantage de croissance et multiplier les créations d'emplois, surtout en période de crise. Il s'agit d'une croyance récurrente dans la littérature économique dominante comme dans les déclarations des dirigeants de gouvernements ou d'entreprises. Des secteurs de l'industrie estiment même que les négociateurs doivent aboutir au plus vite à un accord pour relancer la dynamique commerciale en diminuant, voire supprimant, ce qui reste de droits de douane entre les deux entités économiques, mais aussi en démantelant les barrières non tarifaires. Des deux côtés de l'Atlantique, une certaine convergence s'est formée autour du rythme des négociations et des objectifs d'un accord.

Il se trouve que, depuis que les négociations ont été enclenchées en juillet 2013, le secteur agricole perturbe cette apparente harmonie des intentions et des retombées économiques. Qu'elles soient multilatérales ou bilatérales, les négociations commerciales semblent depuis de nombreuses années buter sur le délicat dossier agricole. La négociation en cours entre les États-Unis et l'Union européenne n'échappe pas à la règle. L'objet de cet article est précisément de montrer en quoi ces négociations, et *in fine* la signature d'un accord avec l'Union européenne permettraient aux Américains de récupérer des parts de marchés progressivement perdues sur cette zone, depuis au moins les années 1980. Les intentions sont, dans le cas agricole, animées par une stratégie de pénétration du marché européen.

La première partie de l'article rappellera en quoi les deux entités économiques auraient en effet intérêt à signer un accord de partenariat, au regard de la montée en puissance de pays émergents menaçant leur suprématie dans le domaine agricole et alimentaire. L'enjeu se situe toutefois ailleurs. Comme nous allons le montrer dans la seconde partie, les exportations américaines de produits agricoles étaient en 2012 inférieures à ce qu'elles étaient en 1980, alors que, dans le même temps, leurs importations en provenance de l'UE étaient multipliées par six. En matière d'agriculture, l'objectif prioritaire des négociations est, côté américain, de rétablir leur suprématie sur l'Union européenne. Quelles en seraient alors les répercussions sur le degré de qualité des produits consommés par les ménages de l'UE, et plus spécifiquement par les Français, et en matière de souveraineté alimentaire ?

1. Éléments sur l'état de l'économie mondiale agricole

L'un des faits marquants de la phase actuelle du capitalisme – par phase actuelle nous entendons

celle qui s'enclenche aux alentours des années 1980 – a trait à la montée en puissance des économies émergentes. La progression fulgurante de la Chine constitue un événement qui doit interpeller les économistes, surtout s'ils se penchent sur la problématique de la succession des hégémonies, dans le sillage des analyses livrées par F. Braudel (Braudel, 1979), ou plus récemment par G. Arrighi (Arrighi, 2009). Alors que la mondialisation devait enclencher une dynamique de convergence des économies, elle a en réalité buté sur une des grandes contradictions dans lesquelles se débat le capitalisme, à savoir que les nations sont entrées massivement en concurrence pour le partage de l'économie mondiale et de ses ressources (Harvey, 2005). Dit autrement, l'état actuel de l'économie mondiale montre que le capitalisme est encore dans une phase ascendante, au regard de la montée en puissance de nouveaux concurrents qui exacerbent les luttes pour le partage du monde. L'agriculture, en tant que secteur producteur de matières premières destinées à l'alimentation, mais aussi depuis plusieurs années à la fabrication d'énergies renouvelables, est bien au centre de ces luttes économiques.

En matière agricole, l'affirmation de nouveaux concurrents a amplifié les luttes commerciales pour conquérir les marchés, ruinant le projet de convergence des économies et de pacification des relations économiques entre les nations. La part des pays émergents (hors pays les moins avancés) dans les exportations mondiales de produits agricoles et alimentaires est ainsi passée de près de 50 % en 2001 à 63 % en 2012. En désagrégeant les groupes de pays, on remarque que, en 2012, sur les six principaux pays exportateurs, trois sont des émergents, le Brésil étant devenu le troisième exportateur mondial derrière les États-Unis et l'Union européenne. Plus finement encore, le Brésil a même dépassé la France en 2011, se situant au quatrième rang des exportateurs mondiaux, juste après les États-Unis, les Pays-Bas et l'Allemagne.

Ces changements profonds sont à l'origine d'une contestation de la suprématie américano-européenne sur les marchés des produits agricoles et alimentaires de la part de pays comme le Brésil, qui affiche régulièrement son ambition de « nourrir le monde » dans les prochaines années. Il faut dire que, depuis les années 1990, un pays comme le Brésil a engagé un processus de modernisation de ses structures productives en agriculture, s'est doté de puissantes firmes multinationales, notamment dans le secteur de viandes, lesquelles figurent au tout premier rang des *Global Players* dans l'agroalimentaire, allant jusqu'à absorber des firmes concurrentes dans le monde, en Australie en particulier (Fèvre, Pouch, 2013). L'enjeu est considérable, au regard des projections réalisées par différentes institutions internationales en matière de croissance de la demande de biens agricoles et alimentaires à l'horizon 2050 (démographie, urbanisation, élévation des niveaux de vie…).

Le degré de conflictualité commerciale entre les pays producteurs et exportateurs s'est par conséquent élevé, rendant complexes les négociations multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), institution qui semble désormais incapable de réguler le commerce de marchandises, tant les rapports de pouvoir sont profonds entre les pays, et n'être plus appropriée à la réalité du capitalisme mondial, faisant dire à certains qu'elle était en état de « mort cérébrale » (Siroën, 2011) (Petiteville, 2013).

Si le projet de Traité transatlantique correspond alors à une volonté de contenir les prétentions de l'économie chinoise, dans le domaine agricole, ce serait plutôt un instrument de rééquilibrage des rapports de force vis-à-vis du Brésil, dans le but de préserver le *leadership* occidental en matière agricole et alimentaire. Cela n'exclut pas l'hypothèse d'une force réactive envers la probable domination chinoise sur l'économie mondiale dont est porteur le projet transatlantique, car la Chine fait partie des grands producteurs et exportateurs de produits agricoles et alimentaires, se classant au quatrième rang des exportateurs mondiaux juste après le Brésil. Mais la Chine est devenue une grande puissance importatrice de ce type de produits, ses productions domestiques – céréales, viande bovine et produits laitiers – ne parvenant plus à combler la demande domestique. Il s'agit d'un paradoxe intéressant à analyser dans la mesure où les ambitions de la Chine s'accompagnent

d'une élévation de son degré de dépendance alimentaire (Chaumet, Pouch, 2014). L'encerclement de la Chine apparaît par conséquent à la portée des États-Unis et de l'Union européenne dans le domaine agricole et alimentaire, si un accord était signé entre ces deux entités économiques.

Si le projet aboutissait, le poids des États-Unis et de l'Union européenne dans les exportations mondiales de produits agricoles et alimentaires serait de 20 % – on s'appuie ici sur les données de l'année 2012 –, voire de près de 50 % si l'on tient compte des flux intra-communautaires. De quoi distancer très largement le Brésil dans les courants d'échange. De plus, dans le cas d'une harmonisation des normes et standards alimentaires entre les deux zones, de telles normes pourraient s'imposer au reste du monde et consolider la suprématie alimentaire américano-européenne (*sur ce thème des normes, se reporter à l'article d'Aurélie Trouvé dans ce même numéro*). Dans ce cas de figure, c'est bien une bataille entre géants industriels de l'agroalimentaire qui se prépare, opposant les deux partenaires et ceux du Brésil, et s'effectuant au détriment des agriculteurs qui seraient encore davantage intégrés dans l'économie mondiale. Près de 60 % des produits agroalimentaires échangés dans le monde sont issus de l'industrie de la transformation, les 40 % restants étant des produits bruts. On sait que, en phase avec des secteurs comme les télécommunications, les nouvelles technologies, la chimie, les produits pharmaceutiques et l'industrie automobile, l'industrie alimentaire européenne et américaine – concernant l'UE, il s'agit notamment des industries allemande, britannique, hollandaise et française – se sont constituées en forces puissantes de lobbying auprès de la Commission européenne et de l'US Chamber of Commerce, afin de justifier *ex ante* l'importance d'une telle négociation, et en accélérer *ex post* le processus et l'issue, afin de faciliter les échanges et d'ouvrir les marchés à l'investissement direct, et y imposer leurs propres standards alimentaires.

Le projet de partenariat transatlantique devrait par conséquent réunir les deux grandes puissances agricoles et alimentaires que sont les États-Unis et l'Union européenne, les doter d'un pouvoir alimentaire hors du commun, et leur permettre de mettre à distance des rivaux comme le Brésil. Cette perspective commune n'empêche pas les États-Unis de nourrir des intentions encore mal identifiées par les économistes. Dans le domaine de l'agriculture, le contentieux économique et commercial entre les deux géants agricoles est suffisamment ancien pour y trouver matière à réflexion et mettre au jour les véritables ambitions américaines.

2. Les États-Unis à l'assaut du marché européen

L'exercice consistant à se départir de la vision harmonieuse du projet de Traité transatlantique exige de mettre en perspective historique les tumultueuses relations commerciales agricoles entre les deux entités économiques. Dès la création de la Politique agricole commune (PAC) au début des années 1960, les États-Unis ont en compensation signifié aux pays membres du Marché commun qu'ils devraient importer sans droits de douane les produits américains destinés à l'alimentation animale – tourteaux de soja, produits de substitution aux céréales – engendrant du même coup une dépendance de l'UE encore vivace aujourd'hui vis-à-vis de ce type de produits. Avec la PAC, l'UE s'est dotée d'un dispositif suffisamment performant pour qu'elle devienne par la suite autosuffisante – ce fut d'ailleurs l'un des objectifs prioritaires affichés dans la PAC – faisant perdre progressivement aux États-Unis leur place de premier fournisseur en produits agricoles et alimentaires. À partir du début des années 1970, l'UE devient une puissance exportatrice – tout en restant importatrice nette et de ce fait déficitaire dans ses échanges avec le reste du monde – subtilisant parfois quelques marchés aux Américains (farine livrée à l'Égypte par exemple). L'appréciation du dollar durant le premier mandat de R. Reagan a fait perdre des parts de marchés aux exportateurs américains, pertes se traduisant par l'inscription du dossier agricole aux négociations multilatérales du GATT (Uruguay round) en 1986.

Le décrochage des exportations américaines de produits agricoles et alimentaires sur le marché

européen est flagrant lorsque l'on compare leur niveau en 1980 (13 milliards de dollars) et en 2012 (10 milliards de dollars). En revanche, les États-Unis importent toujours plus de biens agricoles et alimentaires en provenance de l'UE, leurs importations ayant été multipliées par six depuis 1980, se fixant en 2012 à environ 18 milliards de dollars. Il s'ensuit que le déficit commercial américain vis-à-vis de l'UE – mais également de la France – s'est accentué, faisant contraste avec les excédents élevés tirés des flux commerciaux avec l'Amérique du Nord (Canada) et latine (Mexique) et l'Asie (Japon mais également Chine). Le déficit américain agroalimentaire avec l'UE est en moyenne de 5 à 7 milliards de dollars depuis cinq ans, celui retiré des flux commerciaux avec la France de 2 milliards. Un dernier fait a aggravé la position des États-Unis en matière d'échanges agroalimentaires. Il s'agit de la croissance des exportations de céréales ukrainiennes, de soja brésilien et de fruits chiliens vers certains pays de l'UE, se substituant partiellement aux productions américaines.

L'érosion qui touche les avantages comparatifs américains dans le secteur agricole et alimentaire sur l'UE, et singulièrement sur la France, est imputable selon le gouvernement fédéral aux droits de douane que pratique l'UE envers les produits américains, plus élevés que ceux en vigueur aux États-Unis (*sur la question des droits de douane, se reporter à l'article de Jacques Berthelot dans ce même numéro*), ainsi qu'aux normes réglementaires que l'UE a progressivement imposées, en particulier dans l'élevage (absence d'hormones en viande bovine, conditions sanitaires d'abattage des animaux, bien-être animal…) et en matière d'organismes génétiquement modifiés (OGM).

Le projet de partenariat transatlantique constituerait par conséquent une opportunité pour les Américains de remédier à cette érosion de leurs parts de marché sur l'UE, et, d'une certaine manière, de mettre un terme à l'autosuffisance alimentaire de l'UE, atteinte par le truchement de la PAC. C'est pourquoi, au-delà des droits de douane, la négociation s'est rapidement engagée sur les barrières non tarifaires, les producteurs américains – agriculteurs et firmes de la transformation – exerçant des pressions sur leur négociateur afin qu'il obtienne le démantèlement de ces barrières non tarifaires pratiquées par l'UE. Appuyons-nous ici sur l'exemple de la viande bovine, très représentatif d'enjeux sans doute encore mal connus et dont les conséquences pourraient s'avérer désastreuses pour toute une filière, et singulièrement en France.

En viande bovine, secteur important pour un pays comme la France – c'est le cas également de l'Irlande qui a élaboré récemment une stratégie axée sur ce secteur comme un levier pour sortir de la crise dans laquelle elle se trouve depuis quatre ans au sein de la zone euro – au regard de sa répartition territoriale, toute diminution supplémentaire des tarifs douaniers exposerait les producteurs à une pénétration des produits en provenance des États-Unis. Or, on sait que ces derniers sont l'un des principaux exportateurs mondiaux de viande bovine, avec l'Australie, l'Argentine et le Canada, et qu'ils détiennent des coûts de production – exprimés en kilo de carcasse – encore inférieurs à ceux des producteurs français, de l'ordre de 12 à 15 % depuis deux ans. La compétitivité de la viande bovine réside en effet dans des normes peu contraignantes (traçabilité, recours aux hormones, aux antibiotiques, conditions d'abattage et de transport… autant d'éléments vis-à-vis desquels le consommateur français apparaît circonspect dans la mesure où davantage d'importations de viande bovine fragiliserait la sécurité sanitaire des produits et par voie de conséquence fissurerait un modèle de consommation alimentaire), ainsi que dans des dépenses vétérinaires ou encore celles liées à l'aliment du bétail relativement faibles. Il convient enfin de ne pas négliger les répercussions qu'aurait sur les échanges commerciaux américains une dépréciation du dollar, outil dont on connaît l'efficacité sur la compétitivité-prix des exportations, alors que, *a contrario*, les pays de la zone euro restent englués dans une politique visant à maintenir élevée la parité de la monnaie unique.

L'enjeu pour l'UE est donc de ne pas reproduire ce qui s'est récemment passé avec le Canada. L'accord obtenu avec ce pays a débouché sur l'ouverture d'un contingent de 65 000 tonnes de viande bovine sans droits de douane. Un accord avec les États-Unis

conduirait à un contingent bien plus élevé. Plus préoccupant encore, un accord de libre-échange avec les pays membres du MERCOSUR (Brésil, Argentine, Uruguay étant de puissants exportateurs de viande bovine), fragiliserait encore davantage ce secteur en Europe.

Canada, États-Unis, MERCOSUR, l'Union européenne entend-elle sacrifier des pans entiers de son agriculture et de son secteur alimentaire ? Les lignes de défense affichées par le négociateur de Bruxelles sur les questions des OGM et de la viande hormonée apparaissent bien fragiles, voire suspectes, et il n'est pas certain qu'il obtienne une réciprocité si l'UE cède sur ces points, notamment en produits laitiers, secteur dans lequel l'UE détient de puissants avantages comparatifs, du fait de la qualité des produits. Même en ce domaine, les Américains entendent remettre en cause les indications géographiques (IG), qu'ils estiment être un facteur de concurrence déloyale.

Le devenir de l'autosuffisance alimentaire européenne est d'autant plus posé dans la perspective d'un accord de libre-échange avec les États-Unis que Bruxelles n'a cessé depuis 1992 de réformer/déréguler la PAC, optant pour un dispositif d'intervention privilégiant les « biens publics » comme l'environnement, et accélérant la connexion des producteurs sur le marché (Martin, 2014). Seuls sont désormais légitimes les aides et soutiens aux agriculteurs producteurs de ces « biens publics ». Une analyse comparative de cette PAC, qui sera effective en janvier 2015 avec la politique agricole américaine (*Farm Bill* 2014-2018), montrerait en quoi les États-Unis continuent de soutenir activement les productions, notamment par des dispositifs d'assurance marge, mais aussi en réactivant l'outil de l'intervention, ainsi qu'en témoigne le cas du secteur laitier. Les choix de l'UE (Commission et Parlement) en matière agricole légitiment du coup les inquiétudes que l'on peut avoir sur la question des lignes de défense affichées par le négociateur européen dans le projet de partenariat transatlantique.

Conclusion

Les impasses dans lesquelles se trouvent l'OMC depuis 2001 conduisent certains pays ou régions à signer des accords commerciaux et d'investissements afin d'accélérer la libéralisation des échanges et des flux de capitaux. Le projet de partenariat transatlantique en constitue une illustration supplémentaire. Ce projet renferme toutefois une contradiction flagrante. Il est destiné d'un côté à renforcer économiquement le bloc occidental formé par les deux principales puissances mondiales, afin de contenir les ambitions hégémoniques de la Chine. Mais, d'un autre côté, l'accord qui est en cours de négociation met au jour les rivalités commerciales dont il est porteur.

On vient de montrer en quoi le secteur agricole demeure l'un de ceux sur lesquels les « pulsions rivalitaires », pour reprendre une expression de l'anthropologue René Girard, sont encore très vivaces entre Américains et Européens. L'échange marchand n'est pas neutre et, comme l'a autrefois indiqué l'économiste français François Perroux, selon une conception qui garde toute sa pertinence aujourd'hui, « chaque État national ne met pas au service d'une clientèle anonyme les produits neutres de ses industries : toutes les marchandises battent pavillon ; il n'est point de marchandise neutre ; il n'est pas d'industrie ni de commerce politiquement neutre » [Perroux, (1958), page 34)]. Il en découle que, plus que jamais, tout accord de libre-échange, qu'il soit multilatéral ou bilatéral, engendre une « marchandisation » de cette condition matérielle qui, au même titre que l'habillement ou le logement, fait la vie des hommes, à savoir l'alimentation.

Références bibliographiques

- ARRIGHI G. (2009), *Adam Smith à Pékin. Les promesses de la voie chinoise*, éditions Max Milo pour la traduction française.
- BRAUDEL F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. Le temps du monde*, volume 3, éditions Armand Colin.

- CHAUMET J.-M., POUCH T. (2014), « Food Supply : A Largely Unrecognized Burden on the Economic Strategy of China », *in* École de guerre économique and Japan University of Economics (éd.), *China : A Bird-Eye View,* p. 110-128.
- FÈVRE C., POUCH T. (2013), « L'affirmation des firmes multinationales de l'agroalimentaire des pays émergents. Le cas des firmes brésiliennes de la viande », *Économie Rurale*, numéro 334, p. 85-98.
- HARVEY D. (2005), *The New Imperialism*, Oxford University Press.
- MARTIN A. (2014), « Des 'biens publics' au 'verdissement' : l'influence des nouveaux acteurs de la réforme de la PAC », *Analyse*, Centre d'études prospectives, Ministère de l'agriculture, numéro 72, juillet, p. 1-4.
- PERROUX F. (1958), *La coexistence pacifique*, Presses Universitaires de France, et Presses Universitaires de Grenoble pour l'édition de 1992.
- PETITEVILLE L. (2013), « Les négociations multilatérales à l'OMC. L'épuisement d'un modèle », *in* F. Petiteville et D. Placidi-Frot (dir.), *Négociations internationales*, Sciences Po Les presses, p. 345-372.
- SIROËN J.-M. (2011), « Négociations commerciales, multilatérales et le cycle de Doha : les leçons d'un échec annoncé », *Négociations*, numéro 16, automne, p. 9-21.

L'accord de libre-échange transatlantique : conséquences dans nos campagnes et nos assiettes

lundi 15 septembre 2014, par Aurélie Trouvé

Le 8 juillet 2013, l'Union européenne et les États-Unis ont entamé des négociations en vue de conclure un accord commercial bilatéral, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI/TAFTA). Tous les États membres ont donné mandat à la Commission européenne pour négocier au nom de l'Union cet accord, avec comme seule exception – à relativiser – les services audiovisuels. Même si François Hollande a affirmé début octobre 2013 qu'il fera tout pour que l'agriculture soit préservée dans le cadre de ces négociations, l'agriculture n'est pas prévue comme un secteur d'exception.

Ces négociations sont l'aboutissement de plusieurs années de lobbying des groupes industriels et financiers, européens et états-uniens. Le partenariat transatlantique serait un des accords de libre-échange et de libéralisation de l'investissement les plus importants jamais conclus, représentant la moitié du produit mondial et le tiers des échanges commerciaux. Pour la Commission européenne, qui négocie l'accord au nom de tous les pays de l'Union européenne, il s'agit d'aligner le PTCI/TAFTA sur « le plus haut niveau de libéralisation » qui soit. Elle souhaite même ériger l'accord en modèle, avec des conséquences pour les autres pays du monde.

Les négociations à l'OMC, qui ont été le moteur de la libéralisation du commerce notamment agricole depuis les années 1990, sont actuellement bloquées. Face à ce constat, les grandes puissances, en particulier l'Union européenne et les États-Unis, se sont engagées dans une stratégie bilatérale et bi-régionale avec leurs partenaires commerciaux. Elles profitent alors d'un rapport de force très défavorable aux pays les plus pauvres, qui permet d'aller encore beaucoup plus loin que dans le cadre de l'OMC pour libéraliser les marchés [1]. Des centaines d'accords de ce type, dont fait partie le Grand marché transatlantique, sont conclus ou sont en cours. Ils doivent tous être notifiés auprès de l'OMC et permettre selon elle une « libéralisation substantielle de tout le commerce » entre les régions concernées.

Les multinationales européennes ont déployé un lobbying intense en perspective de l'ouverture des négociations du PTCI et ont eu de multiples contacts avec la Commission européenne. Dans le même temps, le public, leurs organisations, les élus – dont ceux du Parlement européen – n'ont pas accès aux informations de base. Ainsi, le mandat de la Commission européenne n'a pu être connu que grâce à des fuites. Il est impossible à l'heure actuelle de connaître les positions de part et d'autre au fur et à mesure des négociations et selon les sujets.

Comment sera voté *in fine* l'accord transatlantique ? Par une codécision entre le Conseil européen (majorité qualifiée sauf dans certains secteurs) et le Parlement européen, ainsi que par les parlements nationaux si certains champs des négociations échappent aux compétences exclusives de l'Union européenne.

L'attaque des droits de douane agricoles [2]

Le mandat donné à la Commission européenne par le Conseil des ministres européen du commerce du 14 juin 2013 appelle à une « réduction substantielle des tarifs douaniers ». Même s'il faut se méfier des comparaisons en termes de droits de douane moyens [3], elles donnent des premières indications. Si ces droits de douane sont en moyenne assez faibles de part et d'autre de l'Atlantique (2 % selon le CEPII [4]), ils restent élevés dans certains secteurs. Dans l'agriculture par exemple, les droits de douane

moyens s'avèrent, toujours selon le CEPII, de 7 % côté États-Unis et de 13 % côté Union européenne. Selon les produits, ils peuvent dépasser 200 %, protégeant ainsi des secteurs particulièrement sensibles, notamment dans l'élevage. Les droits de douane sont souvent bien plus élevés du côté de l'Union européenne, en particulier sur les céréales, le sucre et les viandes. Par exemple, sur les carcasses congelées de viande bovine, ils s'avèrent plus de quarante fois supérieurs à ceux des États-Unis. Le même type de constat peut être fait sur beaucoup de produits laitiers et même sur les alcools, alors que la Commission avance l'idée qu'on pourrait davantage exporter dans ces secteurs avec une libéralisation des marchés [5].

Product group	US MFN applied	EU MFN applied
Animal products	2.2	20.4
Dairy products	19.9	52.9
Fruits and vegetables	4.7	10.7
Coffee, tea	3.3	6.2
Cereals and preps.	3.1	17.1
Oilseeds, fats & oils	4.8	5,6
Sugars and confectionary	14.4	32,1
Beverages & tobacco	14.0	19.9
Other agric. products	1.1	4.3
Agrifood (simple) average	**3.4**	**13.2**

Source: WTO World Tariff Profiles

Les droits de douane permettent à l'Union européenne de se protéger d'un taux de change plus favorable pour les productions états-uniennes. Ils permettent surtout de se protéger vis-à-vis d'une agriculture états-unienne qui a subi de façon générale une « restructuration » plus importante (au-delà des inégalités de systèmes de production à l'intérieur de chaque région) : une ferme dans l'Union européenne fait environ 13 hectares, contre 170 aux États-Unis. Sur 1 000 hectares, on emploie 57 personnes dans l'Union européenne contre 6 aux États-Unis [6].

Il est faux de dire que l'Union européenne aurait une compétitivité éprouvée pour les produits agricoles et alimentaires : certes, les échanges agricoles sont excédentaires sur les dernières années, mais ils deviennent largement déficitaires si on enlève les boissons et si on inclut les produits de la pêche et les préparations alimentaires. FoodDrinkEurope, la Fédération des industries agroalimentaires européennes, affirme ainsi : « Considérant que le niveau tarifaire de la majeure partie des exportations aux USA de produits alimentaires et boissons est déjà tout à fait bas, nous pensons que l'industrie alimentaire et de boissons de l'UE dans son ensemble a relativement peu à gagner à un démantèlement tarifaire. »

L'affaiblissement des barrières tarifaire aurait en particulier des conséquences pour la viande bovine, avec la mise en place de contingents d'importations importants, qui s'ajouteraient à ceux négociés dans le cadre de l'accord UE-Canada : les importations de viande bovine états-unienne et canadienne, actuellement relativement faibles, pourraient nettement augmenter et concurrencer en particulier les morceaux nobles, alors que les prix au kilo côté américain sont plus faibles. De quoi inquiéter Interbev, l'interprofession française de la viande bovine [7].

Une telle libéralisation des marchés sera déjà effective dans un autre accord en passe d'être ratifié, l'accord entre l'Union européenne et le Canada. On connaît grâce à une fuite depuis le 13 août dernier le contenu de la version finale. Il doit supprimer plus de 90 % des droits de douane agricoles, notamment concernant le bœuf et le porc [8]. Il doit voir doubler le quota de fromage européen admis au Canada sans droits tarifaires, ce qui inquiète grandement les producteurs canadiens [9]. Mais il doit offrir également un plus grand accès au marché européen pour les producteurs de bœuf canadiens, qui bénéficient quant à eux de normes sanitaires et environnementales beaucoup moins contraignantes.

L'accord transatlantique prévoirait quant à lui la suppression des droits de douane pour 96 % des lignes tarifaires tous secteurs confondus, une période de transition de 3 à 7 ans pour 3 % des produits (dont certains produits agricoles) et une augmentation des contingents d'importation communautaire pour les produits dits sensibles [10].

Que se passerait-il si ces droits de

douane étaient démantelés ?

Face à la mise en concurrence nouvelle avec les produits agricoles américains, notre propre agriculture n'aurait sans doute d'autre possibilité que de s'engouffrer encore davantage dans un modèle agro-exportateur néfaste pour l'environnement et l'emploi. La Commission européenne reconnaît elle-même que les États-Unis souhaitent écouler une plus grande partie de produits alimentaires de base comme le blé et le soja (la plupart OGM). Cela accentuerait encore les déséquilibres commerciaux et le renforcement en Europe du modèle d'alimentation animale maïs-soja, au détriment des prairies et protéines européennes, pourtant bénéfiques pour nos sols et l'environnement. La concurrence accrue risque d'aboutir à la contraction des coûts de production, exigeant d'affaiblir les standards environnementaux, alimentaires, sociaux. Elle pourrait mener à une concentration des exploitations et à une spécialisation des régions, ainsi qu'à une réduction des emplois agricoles. Les perspectives de promotion des circuits courts, de la relocalisation des activités agricoles et de l'agriculture paysanne seraient considérablement menacées. Un tel accord rendrait caducs les efforts menés par l'UE pour légitimer sa politique agricole commune autour de pratiques plus agro-écologiques et de produits agricoles d'appellation géographique et de qualité.

Enfin, le démantèlement des droits de douane aura des conséquences pour les pays du Sud, en particulier les pays les moins avancés (ou PMA) : des dispositions préférentielles ont été prises, grâce auxquelles ils peuvent exporter vers l'Union européenne avec des droits de douane nuls. Mais ces préférences tarifaires se verront nettement érodées, puisque les États-Unis pourront exporter également vers l'Union avec des droits de douane bien plus faibles.

L'introduction de nouveaux mécanismes pour s'attaquer aux « barrières non tarifaires »

La Commission européenne souhaite « éliminer les droits de douane et autres restrictions au commerce des biens » [11]. Sont visées entre autres les normes sanitaires, environnementales et de bien-être animal qui régulent les échanges. L'élimination pourra se faire au cours même des négociations avant signature de l'accord, mais surtout, dans le cadre du mécanisme investisseurs-États ou du « conseil de coopération règlementaire », qui serait chargé de cette mission. L'élimination pourra donc se faire une fois l'accord signé, et pas dans l'immédiat, ce qui évitera de trop fortes protestations citoyennes ou parlementaires qui pourraient empêcher la signature.

Qu'introduirait le mécanisme de règlement des différends investisseurs-États ? Normalement, les accords internationaux ne peuvent avoir d'effet réglementaire « direct » qu'après avoir été traduits dans la législation européenne, par l'Union elle-même. Ils peuvent faire également l'objet de plaintes entre les parties prenantes de cet accord, à savoir les États ou l'Union européenne, s'ils considèrent que l'accord conclu n'est pas respecté. C'est le cas par exemple des accords de l'OMC, à travers des plaintes déposées auprès de l'Organe de règlement des différends et qui aboutissent parfois à des sanctions commerciales.

Mais, de la même façon que dans l'accord UE-Canada, qui est en passe d'être ratifié, le volet « investissement » du mandat de négociation du PTCI/TAFTA prévoit un mécanisme particulièrement menaçant : le règlement des différends investisseurs-États. Ce mécanisme permettrait à des multinationales de poursuivre directement l'Union européenne, des États ou des collectivités locales sous l'argument du non-respect de l'accord établi, et ainsi de contester de nombreuses réglementations protectrices des consommateurs ou des économies locales. Des experts « arbitres » délibèreraient alors indépendamment des juridictions publiques nationales ou communautaires.

On trouve de nombreux exemples de plaintes de

multinationales dans le cadre d'accords bilatéraux d'investissement déjà conclus. Certains États ont ainsi été condamnés à des amendes très dissuasives, se chiffrant en millions, voire en milliards de dollars. C'est le cas de l'État canadien, suite à une plainte de la multinationale Lone Pine, dans le cadre de l'accord de libre-échange Canada/États-Unis/Mexique : Lone Pine a demandé 250 millions de dollars de réparation pour des profits qu'elle n'a pu réaliser à cause du moratoire sur l'extraction des gaz de schiste mis en place par le Québec.

Quant au « conseil de coopération réglementaire », il est promu depuis longtemps par les lobbies des multinationales européennes et américaines – en particulier BusinessEurope et la « US Chamber of Commerce » –, comme « plan B », le mécanisme investisseurs-États pouvant ne pas passer (la France et l'Allemagne ont déjà exprimé des réserves). Le Conseil de coopération réglementaire existe lui aussi dans des accords de libre-échange impliquant les États-Unis, comme celui signé avec l'Australie. Il apparaît brièvement dans le mandat de négociation de l'Union européenne, a reçu dernièrement l'appui des négociateurs européens par la voix-même de Karel De Gucht et a fait l'objet d'un document de la Commission européenne, qui a été envoyé aux négociateurs américains et qui a fuité en décembre dernier. Selon ce document, ce conseil, composé notamment de représentants de la Commission européenne et des agences états-uniennes, aurait droit de regard sur les normes à venir, comme sur les plus anciennes. Il serait chargé de prendre en compte les points de vue outre-Atlantique, avant même la soumission de nouvelles normes aux procédures législatives. Un des critères principaux serait l'impact des normes sur le commerce, avec avis des parties les plus concernées, dont évidemment les multinationales. Il permettrait également à ces « parties concernées » d'être informées le plus tôt possible de tout projet de régulation.

Les risques pour les normes européennes sanitaires, environnementales et de bien-être animal

Tout porte à croire que les multinationales se saisiront de l'occasion offerte notamment par le règlement des différends investisseurs-États pour faire pression sur les normes sanitaires, environnementales et de bien-être animal. L'ONG américaine IATP et les Amis de la Terre Europe font ainsi état de nombreuses pressions déjà exercées par les multinationales, notamment américaines, auprès des décideurs publics dans le cadre des négociations transatlantiques [12]. Le représentant américain au commerce, Michael Froman, plaide déjà pour que les réglementations européennes s'alignent sur celles qui régissent l'agro-industrie américaine. Les lobbies de l'agro-business américain appellent quant à eux à prendre comme modèle l'accord transpacifique, en cours lui aussi de négociations, car cet accord « contient une partie sur les normes sanitaires et phytosanitaires avec de fortes disciplines allant plus loin que celles de l'OMC ». Ils sont appuyées par certains États membres européens, comme le Royaume-Uni dont le premier ministre David Cameron a déclaré : « Tout doit être sur la table. Et nous devons nous attaquer au cœur des questions réglementaires, de façon à ce qu'un produit accepté d'un côté de l'Atlantique puisse immédiatement entrer sur le marché de l'autre ».

L'Union européenne et les États-Unis présentent en effet de fortes différences de normes sanitaires, environnementales et de bien-être animal. Le risque est grand d'une harmonisation vers le bas. La Commission européenne se positionne d'ores et déjà pour que « les mesures sanitaires et phytosanitaires [SPS] soient revisitées de façon collaborative », de façon que les « SPS de chaque côté soient fondées sur la science et les standards internationaux » et avec l'objectif de « minimiser les effets négatifs des mesures SPS sur le commerce » [13]. Ces formulations font craindre le pire pour le principe de précaution, non reconnu par les États-Unis, mais qui figure au contraire dans les traités européens : dans l'Union européenne, ceux qui souhaitent introduire de nouveaux produits ou procédés de fabrication doivent faire la preuve de l'absence de risque. S'il y a controverse scientifique, alors le principe de

précaution peut s'appliquer. Au contraire, pour les États-Unis, il doit y avoir preuve de la nocivité de ces produits ou procédés, par exemple pour la santé humaine : la charge de la preuve est renversée. Les lobbies commerciaux états-uniens espèrent bien attaquer le principe de précaution à l'occasion des négociations transatlantiques [14].

Dans l'Union, ce principe de précaution s'applique en particulier aux OGM : ils sont soumis à une procédure d'autorisation, avec une évaluation des risques obligatoire réalisée par la puissance publique. Mais, aux États-Unis, les produits OGM sont considérés comme « substantiellement équivalents » aux produits non OGM et ne requièrent pas d'évaluation de ce type. La liste des OGM autorisés à la culture, à l'élevage et à la consommation animale et humaine est ainsi sans commune mesure avec celle de l'Union européenne – la *Food and Drug Administration* est ainsi sur le point d'accepter la production et la vente de saumon OGM.

Selon l'étude réalisée par le Parlement européen [15], il existe donc des risques importants d'affaiblissement des procédures d'autorisation des OGM importés en Europe, menaçant d'élargir considérablement la liste des variétés autorisées à l'importation – une cinquantaine actuellement, en maïs, coton, soja, colza essentiellement. Ces risques pèsent également sur les variétés autorisées à la culture sur le sol européen – pour l'instant, uniquement le maïs MON 810 – et sur les interdictions pures et simples des cultures d'OGM émises par certains États membres, dont la France. Tous ces risques sont d'autant plus importants que les industries de biotechnologie américaines en ont fait clairement leur objectif numéro un dans les négociations. Enfin, les lobbies industriels comptent affaiblir l'obligation européenne d'étiqueter tout produit non-OGM, mais également annihiler les progrès réalisés en la matière d'une trentaine d'États américains [16].

L'ensemble des règles visant l'information des consommateurs, par exemple celles relatives à l'origine des produits, sont d'ailleurs visées explicitement par les multinationales, qui espèrent les faire passer pour des entraves au commerce dans l'accord transatlantique.

La volaille désinfectée avec des solutions chlorées fait partie également des quelques sujets majeurs de préoccupation dans cette étude réalisée par le Parlement européen. Les États-Unis tentent en effet depuis longtemps d'obtenir la possibilité d'en exporter vers l'Union : tandis que l'Union n'accepte que l'eau pour laver les carcasses de volailles, les États-Unis autorisent différents produits de traitement contre les pathogènes, dont les solutions chlorées. L'Union européenne les interdit pour l'instant, afin de privilégier plutôt des contrôles sanitaires tout au long de la chaîne alimentaire. Les États-Unis ont déjà contesté cette interdiction dans le cadre de l'OMC et d'accords bilatéraux. Ils comptent sur l'accord en cours pour faire avancer le sujet. Ceci d'autant plus que, dans la perspective de l'accord transatlantique, l'Union européenne a déjà accepté en 2013 le traitement de la viande avec de l'acide lactique, interdit jusque-là pour les mêmes raisons que dans le cas des solutions chlorées.

Des interrogations demeurent également quant à la question du bœuf aux hormones. Rappelons qu'aux États-Unis, la plupart du bœuf produit et consommé est traité avec des hormones de croissance. Les États-Unis et le Canada avaient porté plainte à ce sujet auprès de l'OMC. Celle-ci leur avait donné raison, autorisant des sanctions commerciales. L'accord de 2009 entre États-Unis et Union européenne allège ces sanctions en échange d'une augmentation des quotas d'imports de bœuf américain sans hormones par l'Union. Cet accord devrait permettre selon le Parlement européen d'éviter certainement une nouvelle remise en cause dans le cadre de l'accord transatlantique. Mais rien n'est garanti.

D'autres règles publiques d'importance pourraient se retrouver menacées dans cet accord, concernant les résidus de pesticides ou les additifs alimentaires. C'est le cas de l'interdiction dans l'Union européenne de l'usage de la ractopamine, additif alimentaire utilisé aux États-Unis dans l'alimentation animale pour stimuler la croissance et en modifier la qualité. La ractopamine apparaît pourtant dangereuse pour le bien-être animal et la santé humaine dans de

nombreux articles de recherche, ce qui a amené une très grande majorité de pays dans le monde à en interdire la production et l'importation. Le *Codex alimentarius*, qui sert de standards internationaux alimentaires, a néanmoins récemment accepté dans ces standards un niveau minimum possible de ractopamine, ce qui offre de nouveaux espoirs à l'industrie de la viande dans le cadre des négociations transatlantiques [17] : le *Codex alimentarius* servirait en effet de référence pour les normes adoptées dans l'accord transatlantique, « à moins que l'importateur [l'UE par exemple] émette des réserves » (voir à ce propos le document fuité de la Commission européenne adressée au Conseil, du 27 juin 2014)

En contrepartie, les autorités françaises et européennes soulignent la possibilité d'avancées sur le plan des Indications d'origine protégée, que les autorités états-uniennes pourraient reconnaître et qui permettraient d'empêcher, par exemple, la production de champagne états-unien. Mais rien n'est moins sûr, puisque les acteurs économiques côté États-Unis sont vent debout contre l'introduction de telles réglementations. L'accord UE-Canada, qui constitue un précédent, ne protégera qu'une liste restreinte de quelques appellations seulement.

Les risques pour les semences paysannes

Un autre volet des négociations intéresse particulièrement les lobbies des multinationales de biotechnologies comme Monsanto : les droits de propriété intellectuelle, qui devraient renforcer davantage leur emprise sur le marché des semences. L'objectif : obliger chaque agriculteur à acheter les semences à ces multinationales, au lieu de les produire lui-même. Tout agriculteur pourrait être poursuivi pour contrefaçon dès lors qu'il est soupçonné de posséder de façon frauduleuse des semences d'une variété protégée par un brevet déposé. Ses biens et ses comptes bancaires pourraient être gelés. Tout acheteur de récoltes issues de ces semences pourrait se voir accuser de recel de contrefaçon.

Or, les plantes génétiquement modifiées peuvent « contaminer » les champs des agriculteurs, avec le risque qu'ils puissent être poursuivis. À cela s'ajoute la pratique de l'Office européen des brevets, autorité régionale de délivrance des brevets, qui accorde un nombre croissant de brevets sur les plantes, les animaux et d'autres organismes vivants issus de méthode de sélection traditionnelle.

Travailler sur sa propre sélection et production de semences à la ferme pourrait ainsi devenir encore plus compliqué, comme l'indique la bataille gagnée par Monsanto contre les agriculteurs colombiens dans le cadre d'un autre accord de libre-échange avec les États-Unis : l'État colombien a du détruire massivement les récoltes issues de semences produites à la ferme [18]. De telles clauses de propriété intellectuelle sont présentes dans l'accord entre l'Union européenne et le Canada, en passe d'être ratifié, et sont en cours de négociation dans le cadre du partenariat transatlantique.

Des risques pour les normes et l'agriculture paysanne états-uniennes

Edouard Bourcieu, de la direction générale Commerce à Bruxelles, affirmait les intérêts des multinationales européennes en juillet dernier : « N'oublions pas que nous avons aussi des intérêts offensifs à défendre sur le volet agricole, afin de pouvoir exporter plus [19]. » Les ONG américaines soulignent ainsi les pressions exercées par les exportateurs européens, par la voix de BusinessEurope ou des industries agroalimentaires, pour affaiblir le « US Food safety Modernization Act » – lois votées en 2010 visant à prévenir les contaminations alimentaires –, les standards sur la qualité du lait [20] ou encore les lois américaines de protection des mammifères marins, qui induisent des restrictions aux importations. L'Union européenne pourrait également en profiter pour affaiblir certains niveaux de tolérance de présence de pathogènes dans les produits animaux, plus élevés outre-Atlantique [21]. Christian Pèes, président du COGECA, a quant à lui souligné que « dans le secteur des fruits et légumes, des barrières phytosanitaires empêchent

l'entrée de fruits européens sur le marché des États-Unis. Il est indispensable de traiter de cette question » [22] : le COPA-COGECA, représentant majoritaire des syndicats agricoles et coopératives européens, est ainsi favorable au Grand marché transatlantique, dans une perspective agro-exportatrice.

Un autre sujet d'importance intéresse les exportateurs européens : les politiques d'encouragement d'achat de produits locaux et plus sains par les écoles ou autres administrations publiques américaines. Ainsi, un programme fédéral encourage les partenariats entre écoles et fermes locales. Le mandat initial de la Commission européenne souligne son souhait de nouvelles règles de marchés publics dans tous les secteurs, menaçant ainsi ce type de politiques publiques et notamment le programme « Buy America », visant la relocalisation des activités.

Une estimation biaisée des conséquences de l'accord

Concernant les conséquences de l'accord, la Commission européenne s'appuie sur une étude du CEPR (*Centre for Economic Policy Research*), qui affiche une espérance de 0,21 % de PIB d'ici 2027 dans le scénario qui semble le plus réaliste..., soit 0,015 % de croissance par an. Ces faibles résultats sont très inférieurs à la marge d'erreur du modèle et ne sont pas significatifs. Ils reposent sur des hypothèses éloignées de la réalité des marchés. En outre, les opportunités et les risques pour l'agriculture ne sont pas étudiés : l'agriculture est traitée comme un secteur industriel classique, occultant le fonctionnement spécifique des marchés agricoles [23]. Les impacts sur la sécurité sanitaire et bien d'autres sujets relatifs à l'agriculture et l'alimentation ne figurent pas dans le document final d'évaluation de l'accord de la Commission européenne [24].

Notes

[1] Attac, 2013, « Guide de navigation pour affronter le Grand Marché Transatlantique », brochure.

[2] Cette partie s'appuie fortement sur J. Berthelot, « La folie d'intégrer l'agriculture dans le projet d'accord transatlantique », note de travail, *Solidarité.*

[3] Les droits de douane moyens ne prennent pas en compte, en effet, les droits de douane préférentiels (pour certains pays en développement et certains produits), ni les différences importantes qu'il peut exister entre lignes tarifaires – il en existe plus de 2000 côté Union européenne concernant les produits agricoles et alimentaires. Souvent, la moyenne est réalisée sans pondérer en fonction des quantités de produits importés ou pondérés. Et même avec cette pondération, un problème subsiste avec les produits non importés à cause de droits de douane trop élevés – et qui ne comptent donc pas dans le calcul.

[4] CEPII, « Les enjeux économiques du partenariat transatlantique », La lettre du CEPII.

[5] Données 2010 FAOSTAT.

[6] J. Berthelot, *op. cit.*

[7] Un contingent tarifaire permet, pendant une certaine période et pour un volume de marchandises limité, l'abandon total ou partiel des droits de douane qui devraient être normalement payés sur les marchandises importées.

[8] Voir les sources suivantes : http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-911_fr.htm, http://www.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Revue/Article/Revue_1029/Revue_1029_UE_Canada.pdf, http://www.ipolitics.ca/2014/08/05/canada-and-the-eu-conclude-ceta-technical-negotiations/

[9] http://www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/406253/union-des-producteurs-agricoles-six-mois-plus-tard-et-toujours-le-silence

[10] http://www.agrapresse.fr/les-politiques/le-trait-transatlantique-de-libre-change-ue-usa-se-n-gocie-pas-feutr-s-art371582-25.html

[11] http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=918

[12] Friends of the Earth Europe, IATP, 2013, "EU-US trade deal : A bumper crop for 'big food' ?".

[13] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151625.pdf

[14] http://www.centerforfoodsafety.org/files/cfs_trade_matters_76070.pdf

[15] Policy Department Economic and scientific Policy, European Parliament, Op. Cit., 2013, "Legal implications of the TTIP for the Acquis Communautaire in the ENVI relevant sectors".

[16] http://www.citizen.org/documents/TAFTA-GMO-factsheet.pdf

[17] Friends of the Earth Europe, IATP, *op. cit.*

[18] "Accords de libre échange : Droit de propriété intellectuelle sur les semences ou souveraineté alimentaire, les parlementaires européens doivent choisir".

[19] http://www.lafranceagricole.fr/actualite-agricole/accord-de-libre-echange-ue-usa-risques-et-opportunites-pour-l-agriculture-europeenne-debat-video-74667.html#jS5EY9oyhrxr6gCp.99

[20] http://www.citizen.org/documents/TAFTA-food-factsheet.pdf

[21] http://www.arc2020.eu/front/2013/06/eu-and-us-civil-society-send-joint-letter-to-officials-on-ttip/

[22]
http://www.lafranceagricole.fr/actualite-agricole/libre-echange-ue-usa-un-accord-profiterait-aux-agriculteurs-europeens-et-americains-copa-cogeca-84074.html#qMyGAd5vXSTJItTV.99

[23]
http://www.momagri.org/FR/communiques-de-presse/L-accord-transatlantique-Etats-Unis-%96-Union-Europeenne-Un-pari-qui-repose-sur-une-etude-non-significative-pour-l-Agriculture-_1293.html

[24] European Commission, Commission Staff Working Document : "Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations". Strasbourg, European Commission.

Les aspects tarifaires agricoles du TAFTA et de l'APE Afrique de l'Ouest

lundi 15 septembre 2014, par Jacques Berthelot

Les véritables enjeux du TAFTA sont présentés comme portant sur les barrières non tarifaires, sur les normes et réglementations, tandis que les droits de douane ne seraient pas un enjeu, étant déjà très bas de part et d'autre de l'Atlantique. Cette assertion ne tient pas pour l'agriculture car, en dépit de l'importance majeure des normes sanitaires et de qualité des produits pour les consommateurs, les plus grands risques pour les producteurs européens viennent de droits de douane très nettement inférieurs aux États-Unis à ceux de l'Union européenne. Les plus grandes menaces portent sur les filières viande.

Les droits de douane sont aussi au cœur des risques des accords de partenariat économique (APE) régionaux paraphés par les chefs d'État de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique australe en juillet 2014, et pour lesquels il faut se mobiliser pour que le Parlement européen ne les ratifie pas. D'un côté, si l'APE Afrique de l'Ouest n'est pas ratifié, les exportateurs des trois États non-PMA (pays moins avancés) – Côte d'Ivoire, Ghana et Nigéria – devront payer des droits de douane sur leurs exportations vers l'UE qui, sur la base de leurs exportations effectives de 2013, seraient de 150 millions d'euros. Par contre, si l'APE est ratifié, les 16 États d'Afrique de l'Ouest perdront les droits de douane qu'ils ne pourront plus prélever sur 75 % de leurs importations venant de l'UE, y compris les 12 États non-PMA qui pourront continuer à les prélever en cas de non-ratification. Sans disposer d'une évaluation précise, ces pertes seraient d'au moins 700 millions d'euros, et nettement plus si l'on ajoute les pertes liées à la baisse des droits de douane que le Nigéria et le Ghana vont subir du fait de la mise en œuvre du nouveau tarif extérieur commun de la CEDEAO (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest) à partir de janvier 2015, que l'UE a contribué à affaiblir.

Le contexte : courte histoire de la libéralisation des politiques agricoles

Jusqu'en 1995 – entrée en vigueur de l'Accord sur l'agriculture (AsA) de l'OMC –, la politique des prix et marchés agricoles restait une affaire nationale car, bien que le GATT (Accord général sur le commerce et les droits de douane, signé en 1947 par 23 pays, dont 12 pays en développement, PED) visait « *la réduction substantielle des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce* », il a dû admettre des exceptions pour l'agriculture. Il n'y avait pas de limites au niveau des droits de douane et on pouvait utiliser d'autres formes de protection à l'importation, telles que les prélèvements variables [1] qui ont été si efficaces pour promouvoir la formidable expansion de la production agricole de l'UE de 1962 à 1994, tandis que les États-Unis ont beaucoup utilisé des restrictions quantitatives à l'importation.

Ces exceptions tiennent à la spécificité des marchés agricoles qui ne peuvent s'autoréguler : face à une demande stable à court terme, liée au caractère impératif de la consommation alimentaire, la production agricole reste soumise partout aux aléas climatiques, entraînant une forte fluctuation des prix et revenus agricoles comme des prix au consommateur. C'est pourquoi tous les pays, depuis les pharaons, ont régulé les prix agricoles par des taxes à l'importation, des subventions à l'exportation, voire des taxes à l'exportation, et par une politique de stockage.

Pourtant, après la stagflation – stagnation de la croissance économique accompagnée de la hausse du chômage et de l'inflation – des années 1970 liée à l'échec des politiques keynésiennes des « Trente

Glorieuses » (1945 à 1973) à résorber l'inflation et le chômage qui ont suivi les deux « chocs pétroliers » de 1973 et 1979, le nouveau paradigme de libéralisation des politiques commerciales va s'imposer partout dans le monde. Il est imposé dès le début des années 1980 aux pays en développement endettés par les programmes d'ajustement structurel du FMI et de la Banque mondiale et il va s'imposer aux États-Unis et à l'UE après l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher au Royaume-Uni (mai 1979) et de Ronald Reagan aux États-Unis (janvier 1981). La politique de taux d'intérêt à deux chiffres utilisée par celui-ci pour casser l'inflation entraîne une forte appréciation du dollar de 1980 à 1985, provoquant un effondrement de l'excédent traditionnel des échanges agricoles des États-Unis. C'est l'une des principales raisons ayant conduit Ronald Reagan à rencontrer en 1985 Jacques Delors, président de la Commission européenne depuis 1984, pour le convaincre de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales au GATT, dit de l'Uruguay Round, à partir de 1986, afin de mettre fin aux exceptions agricoles du GATT, Delors exigeant en retour de libéraliser les services liés aux échanges internationaux pour lesquels l'UE était leader. C'est à la fin de ces négociations au 15 décembre 1993, qu'a été créée l'OMC, signée par 124 États et par la Communauté économique européenne à Marrakech le 15 avril 1994 et qui est entrée en vigueur le 1er janvier 1995.

Cette libéralisation des politiques agricoles est largement due aux très fortes pressions des firmes agroalimentaires multinationales sur les gouvernements pour faire baisser les prix des produits agricoles bruts qui constituent leurs matières premières, afin d'être plus compétitives tant à l'exportation qu'à l'importation, puisqu'elles ont moins besoin d'importer au fur et à mesure que les prix agricoles intérieurs rejoignent le niveau des prix mondiaux. Cette baisse des prix agricoles a alors été programmée par les règles de l'AsA élaborées pratiquement en face à face entre l'UE et les États-Unis durant l'Uruguay Round de 1986 à 1993, tandis que, parallèlement, l'UE préparait la réforme de la PAC (politique agricole commune) de 1992 qui a réduit les prix garantis dits d'intervention pour les céréales et oléagineux (de 30 %) et la viande bovine (de 15 %). En contrepartie, les producteurs ont reçu des aides directes compensant la baisse des prix, une opération prolongée par les réformes de la PAC de 1999 (nouvelles réductions de 15 % du prix d'intervention des céréales et des oléagineux, et de 20 % de celui de la viande bovine), tandis qu'en 2004 la baisse du prix d'intervention du beurre et de la poudre de lait écrémé était compensée par des aides directes aux éleveurs laitiers. En outre, la réforme de la PAC de 2003 a « découplé » les aides directes fixes – accordées jusque-là à condition que les agriculteurs produisent les produits aidés – en n'exigeant plus désormais qu'ils produisent quoi que ce soit pour recevoir les aides perçues en moyenne de 2000 à 2002, à la seule condition que les terres restent en état de produire en n'étant pas envahies par la friche.

Naturellement, ces aides directes ont été conçues pour être conformes aux règles de l'AsA, qui avait mis en place une typologie des aides permises – les aides fixes des réformes de la PAC de 1992 et 1999 (dites de la « boîte bleue », partiellement découplées car liées à des mesures de plafonnement de la production par un taux de gel des terres), comme celles des aides totalement découplées depuis 2005 (dites de la « boîte verte ») – tandis qu'étaient astreintes à réduction de 20 % (de 1995 à 2000 par rapport à leur niveau des années 1986-88) les aides couplées au niveau des prix ou de la production (dites de la « boîte orange ») car considérées comme ayant des effets de distorsion des échanges internationaux. L'AsA a aussi obligé les pays développés à réduire de 36 % de 1995 à 2000 les aides explicites à l'exportation, dénommées « restitutions », par rapport à leur niveau des années 1986-90. Une évolution semblable s'est produite aux États-Unis, où des aides directes fixes découplées ont été instaurées en 1996 à côté du maintien d'aides couplées dites anticycliques, car en hausse quand les prix agricoles baissent et en baisse quand ces prix montent.

Toutefois, le nouveau cycle de négociations de l'OMC démarré en 2001, dit du Doha Round, et visant à ouvrir toujours plus les marchés de tous les biens et services, n'a pas progressé depuis treize ans, car l'agriculture est restée le talon d'Achille de ces

négociations. En effet, la stratégie commune aux pays développés, en particulier l'UE et les États-Unis, a toujours été de promettre aux PED qu'ils ouvriraient davantage leurs marchés agricoles à leurs exportations – en réduisant les droits de douane, les subventions internes couplées et les restitutions à l'exportation – en contrepartie de l'ouverture accrue des marchés des PED aux exportations de produits non agricoles et de services des pays développés. Mais les PED n'ont pas été dupes de la mystification de l'existence d'aides soi-disant partiellement ou totalement découplées et sans effet de distorsion des échanges, d'autant que l'organe d'appel de l'Organe de règlement des différends de l'OMC a jugé à quatre reprises – en décembre 2001 et décembre 2002 pour les produits laitiers du Canada, en mars 2005 pour le coton des États-Unis et en avril 2005 pour le sucre de l'UE – que les aides internes, couplées comme prétendument découplées, avaient des effets de dumping lorsque les produits sont exportés. Les PED ont aussi très bien compris que ces subventions internes, couplées comme découplées, avaient parallèlement un effet de protection à l'importation et devaient s'ajouter aux droits de douane explicites pour mesurer le taux de protection réel total. Cela rejoint le concept de « prix agricole total » où, au prix du marché reçu par les agriculteurs, on ajoute les aides directes par tonne afférentes à chaque produit, y compris celles précédemment spécifiques par produit mais qui ont ensuite été camouflées dans la boîte noire des droits à paiement unique (DPU) prétendument totalement découplés [2].

C'est cette stagnation des négociations du Doha Round qui a conduit les pays développés, sous la pression de leurs firmes multinationales de tous les secteurs, à multiplier les accords de libre-échange (ALE) bilatéraux, conclus parfois avec un groupe de pays et, plus récemment, des accords plurilatéraux entre États membres de l'OMC dans la mesure où ses 160 membres ne sont pas tous intéressés. C'est le cas du TISA (accord international sur les services) lancé début 2013 entre 50 pays (dont les 28 de l'UE pour le compte desquels la Commission européenne négocie), qui veut aller beaucoup plus loin dans la dérégulation que l'AGCS (Accord général sur le commerce des services de l'OMC), notamment sur les services financiers. Au total, au 3 décembre 2013, l'UE avait mis en œuvre des ALE avec 50 pays, fini les négociations avec 10 autres et avait des négociations en cours avec 12 autres [3].

C'est dans ce contexte que l'on peut analyser en détail les aspects tarifaires agricoles de deux types d'ALE de l'UE particulièrement importants : le TAFTA avec les États-Unis et les APE (accords de partenariat économique) avec les pays ACP (essentiellement les anciennes colonies de France, Royaume-Uni, Portugal et Belgique d'Afrique-Caraïbes-Pacifique), en particulier celui de l'Afrique de l'Ouest. Mais rappelons d'abord les différents régimes tarifaires de l'UE.

Les différents régimes tarifaires de l'UE

Les droits de douane appliqués aux importations de l'UE relèvent de deux régimes principaux :

1) Ceux du régime normal, dit de la nation la plus favorisée (NPF), sont les plus élevés et appliqués aux pays développés. Ce sont aussi les droits de douane que les PED appliquent à leurs importations de tous pays, sauf s'ils accordent des préférences dans des accords bilatéraux. En ce sens le régime NPF est très mal nommé puisqu'il s'applique aux pays non favorisés par des préférences. C'est sous ce régime que les droits de douane ont été consolidés » à l'OMC en 1995 : droits maxima que peuvent atteindre les droits effectivement appliqués. Les négociations de l'OMC ne portent que sur la réduction des droits consolidés.

2) Les droits préférentiels, de deux types :

a) Ceux du système des préférences généralisées (SPG), qui découlent d'une décision unilatérale de l'UE et qui sont de trois sous-types :

- le SPG standard qui offre une réduction des droits par rapport au régime NPF, d'en moyenne 3,50 points *ad valorem*, appliqués à la majorité des PED, mais la Commission a réduit de 170 à 90 le nombre

de ceux qui peuvent en bénéficier depuis janvier 2014, et a réduit aussi le nombre de produits qui en bénéficient ;

- le SPG+ qui offre l'entrée à droits de douane nuls pour les produits couverts par le SPG aux PED remplissant trois critères : 1) avoir une économie « vulnérable', que l'UE définit comme celle dont les exportations vers l'UE sont concentrées sur quelques produits ; 2) avoir ratifié et mis en œuvre 27 conventions internationales sur les droits humains, les droits sociaux et la bonne gouvernance ; 3) ne pas être classé trois ans de suite par la Banque mondiale dans les « pays à revenu intermédiaire supérieur ».
  Mais le SPG comme le SPG+ permettent à l'UE de préserver certains produits sensibles, notamment agricoles et de textile-habillement, qui ne sont importés que dans la limite de quotas tarifaires, les droits applicables au-delà du quota étant ceux du régime NPF.
- le régime appliqué aux PMA, qui leur permet d'exporter sans droits de douane et sans plafond tous leurs produits sauf les armes et ne les oblige pas à ouvrir leur marché aux exportations de l'UE, donc ils peuvent les taxer. L'UE affirme qu'il s'agit d'une décision irrévocable : « *L'arrangement Tout Sauf les Armes est déjà un dispositif inconditionnel et ne changera pas… Le dispositif ne se terminera plus après trois ans comme c'est le cas actuellement* [4] ». Pour le SPG lui-même, « *Le schéma s'applique jusqu'au 31 décembre 2023. Toutefois, la date d'expiration ne s'applique pas au régime spécial en faveur des pays les moins avancés* ».

b) Les droits préférentiels négociés dans les traités bilatéraux de libre-échange (ALE) hors APE, comme ceux conclus avec la Colombie et le Pérou en décembre 2012 ainsi que le même mois avec 6 pays non ACP d'Amérique centrale. Comme pour le SPG+ les produits non sensibles pour l'UE y entrent à droits de douane nuls. Mais ce régime est plus avantageux que le SPG+, car les critères qui le définissent ne s'y appliquent pas. On doit souligner la contradiction morale entre le fait de conditionner l'octroi du régime SPG+ au respect des droits de l'homme alors que les ALE conclus par l'UE ne posent aucune contrainte de ce type, attestant du postulat que le libre-échange conduit *ipso facto* à leur respect ou, plus réellement, que l'UE s'en moque puisqu'elle gagne des parts de marché ! Qu'importe que le Honduras ait le taux d'homicides le plus élevé du monde et que 115 paysans y aient été assassinés et 3050 persécutés de 2010 à 2012 [5] – dont Rafaele Alegría, ancien président de la Via Campesina – pour la défense des droits à la terre, puisque sa participation à l'ALE conclue avec l'UE en décembre 2012 avec l'Amérique centrale permet à ce pays d'y exporter à droits nuls tous ses produits (sauf les produits sensibles de l'UE soumis à des quotas tarifaires).

Par ailleurs, outre les droits de douane *ad valorem*, l'UE et les États-Unis utilisent beaucoup de droits de douane « spécifiques » – x euros par unité de produit : tonne, hectolitre ou tête de bétail – ou de droits de douane « mixtes » – combinaison d'un droits de douane *ad valorem* et d'un droits de douane spécifique – pour les produits agricoles, en particulier pour les produits laitiers, le pourcentage des lignes tarifaires (LT) agricoles non *ad valorem* étant selon l'OMC de 40,8 % aux États-Unis et de 34 % dans l'UE pour les LT à 6 chiffres, mais plus en fait pour les LT à 10 chiffres. Les droits de douane spécifiques ou mixtes assurent une meilleure protection que les droits de douane *ad valorem* quand les prix mondiaux sont bas, et inversement quand ils sont élevés, comme depuis 2007.

Il y a d'énormes malentendus sur la comparaison des niveaux de protection, et pas seulement agricole, d'un pays à l'autre, si l'on ne précise pas s'il s'agit des droits de douane « consolidés » ou des droits de douane appliqués. Si cela ne pose guère de problème pour l'UE et les États-Unis puisque leurs droits de douane appliqués sont pratiquement identiques aux

droits de douane consolidés, la différence entre ces deux types de droits de douane est très forte dans la plupart des PED.

Enfin les sources sur les droits de douane par LT à 10 chiffres sont le TARIC (Tarif intégré des Communautés européennes) [6] et l'USITC (United States International Trade Commission) [7] pour les États-Unis, tous deux facilement consultables en ligne.

Les aspects tarifaires agricoles du TAFTA

Une première remarque est que la plupart des présentations faites du TAFTA, non seulement par les organismes officiels de l'UE et des États-Unis, mais aussi par la plupart des associations de la société civile – Attac faisant exception – est que les véritables enjeux du TAFTA portent sur les aspects non tarifaires, car les droits de douane ne seraient pas un enjeu, étant déjà très bas de part et d'autre de l'Atlantique. Ainsi, pour la Commission européenne, « *Bien que les droits de douane entre l'Union et les États-Unis soient déjà faibles (en moyenne, 4 %), la taille combinée des économies de l'Union et des États-Unis et le commerce entre eux signifient que le démantèlement des tarifs douaniers sera bon pour l'emploi et la croissance* » [8].

Cette assertion est totalement fausse pour les produits agricoles, particulièrement pour ceux de l'UE [9], même si les enjeux au niveau des normes sont considérables (voir l'article d'Aurélie Trouvé). Le rapport du CEPR (Centre for Economic and Policy Research) de Londres – sur lequel est fondée la décision des autorités communautaires (Commission, Conseil et Parlement européen) d'ouvrir les négociations du TAFTA (Accord de partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement) – reconnaît au moins que la différence des droits de douane moyens entre l'UE et les États-Unis est la plus forte pour les « produits alimentaires transformés » : 14,6 % *ad valorem* dans l'UE contre 3,3 % aux États-Unis, alors que le droit moyen serait identique sur les « produits agricoles, forêt et pêche » : 3,7 % [10]. Les estimations de l'OMC sont proches : le droit de douane NPF agricole moyen a été en 2011 de 13,9 % dans l'UE contre 5 % aux États-Unis. Le tableau 1 montre l'importante différence dans le nombre de lignes tarifaires [11] connaissant des « pics tarifaires » supérieurs à 50 % et 100 % *ad valorem*, et montre les droits de douane moyens pour les produits laitiers.

Tableau 1 – Taux des droits de douane agricoles appliqués de l'UE et des États-Unis

	Nombre de lignes tarifaires (LT)				**Nombre et % de pics tarifaires agricoles**			**Produits laitiers**	
	Total	Agri.	Non-agri.	% agri.	LT>50%	LT>100%	Maximum	DD moyen	Maximum
EU	10992	1595	9397	14,5%	14 (0,9%)	8 (0,4%)	350%	19,1%	95%
UE	10295	2987	7308	29%	175 (5,8%)	36 (1,2%)	205%	56,2%	205%

Source : WTO, World tariff profiles, www.wto.org/statistics

Il faut souligner l'erreur très générale, partagée par le CEPR (Centre for Economic and Policy Research), la Commission européenne et l'OMC, de prendre comme indicateur le droit de douane moyen simple de toutes les LT agricoles. Les droits de douane moyens de l'UE et des États-Unis n'ont pas de sens parce que 19 % et 21 % respectivement de leurs LT agricoles sont à droits nuls et que de nombreuses LT ne donnent lieu à aucune importation, soit parce que certains produits à bas droits de douane ne sont pas demandés, soit parce que le droit de douane d'autres produits est trop élevé et dissuasif. Même le droit de douane moyen pondéré par les importations, souvent utilisé comme plus réaliste, induit en erreur parce que les droits de douane sont pondérés par les importations effectives, de telle sorte que la moyenne ne tient pas compte des produits aux droits de douane les plus élevés qui, étant dissuasifs, ne donnent lieu à aucune importation.

Le CEPR a présenté deux scénarios : un « moins ambitieux » où les droits de douane seraient éliminés à 98 % et où l'équivalent tarifaire des barrières non tarifaires (BNT) serait réduit de 10 %, et un autre « plus ambitieux » où les droits de douane seraient réduits de 100 % et l'équivalent tarifaire des BNT serait réduit de 25 %. En mars, l'UE a fait aux États-Unis une proposition de réduction de 96 % de ses LT – ce qui, selon des sources fiables des institutions européennes, correspondent à 99,4 % de la valeur de ses importations venant des États-Unis –, en trois

étapes : 90 % des LT dès la mise en œuvre du TAFTA, 3,3 % des LT après 3 ans et 2,7 % après 7 ans. Par contre pour les 4% de LT portant sur des produits sensibles agricoles et correspondant à 0,6 % de la valeur des importations totales venant des États-Unis, aucune offre n'a été faite et leur sort résultera des négociations. Elles concernent surtout les viandes et préparations, certains produits laitiers, les céréales et le sucre. L'objectif de l'UE reste néanmoins la suppression totale de tous les droits de douane agricoles, dès lors qu'il y aura réciprocité tarifaire des États-Unis, ainsi que le respect des indications géographiques de l'UE et de ses exigences minimales en matière de normes sur les produits agricoles.

Le problème est que même la Commission européenne ne connaît manifestement pas la réalité des droits de douane agricoles des États-Unis. Ainsi, dans son argumentaire « Questions-réponses » sur le TAFTA, elle écrit : « *Les exportations de l'Union vers les États-Unis visent essentiellement des produits alimentaires d'une valeur supérieure, comme les spiritueux, les vins, la bière et les aliments transformés (dont les fromages, le jambon et le chocolat). L'Europe gagnerait sans conteste à exporter davantage aux États-Unis les denrées alimentaires de haute qualité qu'elle produit. Actuellement, certains produits alimentaires européens… sont soumis à des droits de douane élevés – 30 % pour la viande, 22-23 % pour les boissons et jusqu'à 139 % pour les produits laitiers. La suppression de ces droits et d'autres entraves au commerce contribuera à accroître le volume des exportations de l'Union vers les États-Unis*6. » De même, le ministère français de l'agriculture souligne que la France a des intérêts offensifs pour les produits laitiers, le sucre et les confiseries, les biscuits, le chocolat et les fruits et légumes.

Le tableau 2 compare les droits de douane de l'UE et des États-Unis pour les produits où l'UE avait un excédent dans ses échanges avec les États-Unis en 2012. Rappelons que, si l'UE28 a eu un excédent agricole sur les États-Unis de 5,6 milliards d'euros (Md€) en 2013, sans l'excédent en boissons, le déficit aurait été de 1,120 M^{d}€ et même de 1,400 M^{d}€ en ajoutant le déficit en poissons (pas des produits agricoles). De même, si la France a eu un excédent agricole de 2,337 M^{d}€ en 2013 sur les États-Unis, sans boissons et poissons, l'excédent n'aurait été que de 257 millions d'€ (M€).

Tableau 2 – Droits de douane équivalents *ad valorem* sur les produits agricoles excédentaires de l'UE avec les États-Unis en 2012

	UE	**EU**	**Commentaires**
Spiritueux	0%	0%	Accises supérieures dans l'UE + TVA
Vins	13,5-15,8€/hl # 10%	1,35%	Accises supérieures dans l'UE + TVA
Fromages	1409-2032 €/t # 31%	7,1%	Eucolait reconnaît le risque du TAFTA
Chocolat	8% + 252 à 419 €/t	4,8%	
Préparations de céréales	9%+sur lait et sucre	1,3%	
Café et préparations	7,5%	0%	
Huile d'olive	1245-1603 €/t	0%	
Légumes	>10%	4,2%	
Préparations de F&L	17%	4,5%	
Amidon-fécule	19,2%	2,6%	
Céréales	93 €/t (orge)	0,9%	Suspension des DD autres céréales
Confiserie	13,4%	5,8%	
Sucre	419 €/t # 92%	61%	Produit sensible pour le CEFS
Préparations aliment divers	#10%	5,9%	
Porc désossé congelé	869 €/t=27,7%	14 $/t	
Viande bovine congelée	12,80%+2211 €/t=55,10%	10,3%	0 importation hors quota sans hormone

Source : Eurostat et TARIC ; t = tonne

La suppression des droits de douane sur les spiritueux ne permettra pas d'en exporter une bouteille de plus, puisque les droits de douane sont

nuls aux États-Unis comme dans l'UE, à l'exception de certains rhums pour les deux parties. Par contre, pour tous les autres produits alimentaires, les droits de douane de l'UE sont infiniment supérieurs : environ 10 % sur les vins contre 1,5 % auxquels s'ajoutent les droits d'accise sur les vins supérieurs dans l'UE à ceux des États-Unis, plus la TVA, supérieure aux taxes sur le chiffre d'affaires des États-Unis ; 31 % sur les fromages contre 7,1 % ; au moins 10 % sur le chocolat contre 4,8 % et même 92 % sur le sucre contre 61% aux États-Unis, le produit alimentaire le plus protégé. Tout se passe comme si les firmes agroalimentaires de l'UE ne voyaient que les exportations supplémentaires aux États-Unis si leurs faibles droits de douane disparaissent, oubliant qu'elles ont beaucoup plus à perdre sur le marché intérieur de l'UE si les droits de douane disparaissent.

La plus grande menace pèse sur les filières viande. L'excédent sur les États-Unis de 133 M€ en 2013 sur toutes viandes ne doit pas faire illusion : l'UE n'a d'excédent qu'en viande porcine (49 500 t) mais qui fera place à un lourd déficit si les droits de douane sont supprimés puisque ceux des États-Unis sont nuls pour les carcasses fraîches ou congelées contre 536 €/t dans l'UE et au maximum de 14 $/t pour certains morceaux contre 869 €/t dans l'UE. D'autant que le CETA (ALE UE-Canada) a accordé un quota tarifaire de 80 000 t de viande de porc à droits de douane nuls au Canada. L'UE n'a pas importé de viande de volaille des États-Unis depuis 1997, suite à l'embargo lié au traitement des carcasses à l'eau chlorée, tandis que l'UE n'en exporte pas aux États-Unis (seulement 97 tonnes en 2013) car elle n'est pas compétitive. Si l'obstacle du lavage à l'eau chlorée est supprimé, on peut s'attendre à des importations massives qui mettront définitivement à terre la filière avicole bretonne, déjà moribonde depuis la suppression des restitutions à l'exportation en juillet 2013.

Quant à la viande bovine, les perspectives sont tout aussi alarmantes. En effet, l'UE est déjà déficitaire de 479 M€ en 2013 dans ses échanges de viande bovine et préparations avec tous pays. Et le droit de douane NPF sur la viande congelée était en 2013 plus de 5 fois supérieur dans l'UE à celui des États-Unis. Or le CETA a prévu un quota tarifaire à droits de douane nuls de 50 000 t de viande bovine sans hormones pour le Canada ce qui, selon l'Institut de l'élevage, conduirait les États-Unis à réclamer un quota de 300 000 t, sachant que le coût de production du Canada et des États-Unis est inférieur de 40 % à celui des éleveurs français et encore de 15 % supérieur pour la viande sans hormones. Et le Brésil pourrait demander un quota à droits de douane nuls de 200 000 t dans l'ALE négocié avec le Mercosur.

Les aspects tarifaires agricoles de l'APE Afrique de l'Ouest

L'UE est arrivée à ses fins en juillet 2014, ayant réussi à faire parapher par les chefs d'État d'Afrique subsaharienne l'APE (Accord de partenariat économique) régional de l'Afrique de l'Ouest (AO) le 10 juillet et celui de l'Afrique australe (SADC) le 22 juillet. L'APE AO va obliger les 16 États d'AO – les 15 de la CEDEAO (Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest) plus la Mauritanie – à ouvrir sur 20 ans leur marché à 75 % des exportations de l'UE sans percevoir de droits de douane, alors même que 12 États sont des PMA qui pourront les maintenir si l'APE régional n'est pas ratifié, en fonction de la décision « Tout sauf les armes » de l'UE de 2001.

On sait que les pays ACP ont bénéficié depuis 1963 d'un régime commercial préférentiel (de la Convention de Yaoundé de 1963 aux Conventions de Lomé depuis 1973) leur permettant d'exporter sans droits de douane vers l'UE. Toutefois, suite à la plainte à l'OMC des pays producteurs de « bananes-dollar » d'Amérique du Sud et centrale qui devaient payer de lourds droits de douane sur leurs exportations dans l'UE, celle-ci a dû remplacer ces accords préférentiels par des accords de libre-échange dénommés APE. Ceux-ci auraient dû être mis en œuvre depuis le 1er janvier 2008, mais la farouche opposition des pays ACP, sous la pression de leur société civile et notamment du ROPPA (réseau des organisations paysannes et producteurs agricoles d'Afrique de l'Ouest), s'est seulement traduite par la signature de quelques APE conclus avec des États isolés, en l'occurrence la Côte d'Ivoire

et le Ghana pour l'AO en 2007 et 2009, afin de ne pas être pénalisés par des droits de douane à payer sur leurs exportations, notamment de bananes, ananas, cacao transformé et poissons. Le Nigéria a refusé de signer un APE intérimaire, car il exporte essentiellement du pétrole qui n'est pas taxé dans l'UE et il a dû payer les droits de douane du régime SPG depuis 2008. Quant au quatrième pays non-ACP d'AO, le Cap Vert, il bénéficie depuis janvier 2014 du régime SPG+, qui lui donne pratiquement le même accès au marché de l'UE sans droits de douane.

Les pays ACP ont fait valoir toute une série de bonnes raisons de ne pas signer les APE [12], une raison majeure étant la perte nette de ressources budgétaires liée aux droits de douane qui ne seront plus perçus alors que la préparation des APE s'est accompagnée, en AO, de la mise en place du TEC (tarif extérieur commun) de la CEDEAO qui sera opérationnel au 1er janvier 2015, mais où les droits de douane perçus par le Nigéria, et à un moindre degré par le Ghana, seront fortement réduits. J'ai calculé que les exportateurs de Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria auraient dû payer 150 M€ de droits de douane à l'UE en 2013 si les exportations s'étaient faites sous le régime SPG (qui a été effectif pour le Nigéria et qui sera en vigueur pour ces trois pays si l'APE n'est pas ratifié), dont près de 99 M€ pour la Côte d'Ivoire, 39,4 M€ pour le Ghana et 11,3 M€ pour le Nigéria [13]. Et 94 % de ces droits de douane ont porté sur les produits agricoles et poissons, car ils sont très faibles sur les produits non agricoles. Mais il faut comparer ces droits de douane payés à l'UE avec la perte des recettes douanières sur 75 % des importations venant de l'UE qui ne seront plus taxées. Le plus scandaleux est que, puisqu'il s'agit maintenant d'un APE régional, ce seront les 12 PMA ayant réalisé en 2013 41,4 % des importations de l'AO venant de l'UE qui souffriront relativement plus de cette perte de recettes douanières. En fait, les importations venant de l'UE devraient augmenter très sensiblement puisqu'elles seront moins chères que celles venant des autres pays supportant des droits de douane, et ce détournement de trafic fera que les pertes de recettes douanières seront nettement supérieures à celles portant sur les 75 % d'importations venant de l'UE. Dans un rapport pour le ROPPA de 2007, J. Gallezot avait estimé que « *Les effets fiscaux dus à la mise en place du TEC seraient doublement plus importants que ceux tenant à la signature de l'APE (-1,7 milliard d'euros contre -623 millions avec l'APE)* » [14], et ceci en tenant compte de l'exclusion des produits sensibles de l'AO. Même si à l'époque la cinquième bande de droits de douane à 35 % sur 130 LT n'avait pas été décidée, il est clair que les pertes de recettes douanières seront au minimum cinq fois et probablement dix fois supérieures au coût des droits de douane que les exportateurs de Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria devront payer pour rester compétitifs sur le marché de l'UE. C'est pourquoi il a été proposé de créer un Fonds de solidarité de la CEDEAO pour rembourser à ces exportateurs les DD qu'ils devront acquitter à l'UE, ce qui pourrait se faire par un prélèvement sur tous les échanges de la CEDEAO.

Notes

[1] Contrairement au droit de douane *ad valorem* qui correspond à un certain pourcentage de la valeur CAF (valeur de la marchandise arrivée au port d'importation et correspondant à la valeur au port de départ plus le coût des assurances et du fret) et dont le montant fluctue comme le prix CAF, le prélèvement variable assure la stabilité du prix d'entrée dans le pays d'importation puisqu'il est la différence entre le prix rémunérateur décidé politiquement pour l'année commerciale et le prix CAF converti en monnaie nationale. Le prélèvement variable est donc d'autant plus élevé que le prix CAF en monnaie nationale est faible et il devient nul dès que le prix CAF en monnaie nationale est supérieur au prix d'entrée.

[2] J. Berthelot, « Du prix administré au prix total : application aux prix du blé et du riz des États-Unis, de l'UE et de l'Inde », *Solidarité*, 26 janvier 2014.

[3] http://trade.ec.europa.eu/doclib/do...

[4] http://trade.ec.europa.eu/doclib/do...

[5] http://viacampesina.org/en/index.php/main-issues-mainmenu-27/human-rights-mainmenu-40/1472-cloc-via-campesina-central-america-denounces-the-increase-in-murders-and-persecution-for-defending-life

[6] http://ec.europa.eu/taxation_custom...

[7] http://dataweb.usitc.gov/scripts/prepro.asp

[8] http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_fr.htm

[9] J. Berthelot, « La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-USA », 2014.

[10] Selon les Nations unies, les « produits alimentaires, boissons et tabac » couvrent les produits transformés (dont viande et poisson), et les « produits agricoles, forêt et pêche » couvrent céréales, oléagineux, protéagineux, fruits et légumes frais, tabac... mais aussi le lait.

[11] Les lignes tarifaires (LT) correspondent aux droits de douane appliqués au niveau le plus fin de la nomenclature tarifaire, généralement avec des codes à 10 chiffres du Système Harmonisé, tenant compte pour les produits agricoles de leur composition mais aussi de leur gamme de poids et type d'emballage. Ainsi, sur les 2987 TL agricoles de l'UE, 175 LT concernent les produits laitiers contre 244 aux EU sur leurs 1595 LT agricoles.

[12] J. Berthelot, « Pourquoi la CEDEAO ne doit pas signer l'APE », *Solidarité*, 12 juillet 2014 ; J. Berthelot, « Le baiser de la mort de l'Europe à l'Afrique », *Le Monde diplomatique*, septembre 2014 ; ROPPA, « 3 idées reçues ou rumeurs sur les APE », 21 août 2014.

[13] J. Berthelot, « Droits de douane du SPG sur les exportations de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigéria vers l'UE si l'APE régional n'est pas ratifié », *Solidarité*, 16 août 2014.

[14] http://www.brmnbenin.org/base/docs_de_rech/Le_choix_regional_des_produits_sensibles_a_l_APE_soumis_au_jugement_majoritaire_des_pays_de_l_Afrique_de_l_Ouest.pdf

Quelles luttes et quelles solidarités citoyennes face à l'accord transatlantique ?

lundi 15 septembre 2014, par Amélie Canonne, Hélène Cabioc'h

Au fil des cycles de négociation (six depuis juin 2013) et encore plus à l'occasion des élections européennes de mai 2014, le débat public et la mobilisation citoyenne face au projet d'accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis continuent de gagner du terrain.
Des collectifs citoyens associant ONG, mouvements sociaux, syndicats, organisations paysannes, associations de consommateurs... se constituent progressivement dans la plupart des pays d'Europe, et, en France, de nombreux groupes locaux se rassemblent pour sensibiliser aux enjeux du futur accord dans les territoires, et interpeller les élus du Parlement et des collectivités territoriales. Un certain nombre de résolutions politiques ont même été votées par des régions et des communes qui ont choisi de se placer « hors TAFTA ».

1- Diversité des acteurs s'opposant à l'accord transatlantique

La détermination des citoyens à prendre part au débat est identique au Royaume-Uni, en Allemagne, en Espagne, en Italie, en Belgique ou aux Pays-Bas, notamment, où des plates-formes regroupant des acteurs multiples ont été créées. La convergence de ces campagnes nationales s'organise aussi au plan européen : l'accord transatlantique s'est invité dans la journée européenne de mobilisation du 15 mai dernier contre l'austérité en Europe, et une nouvelle date est programmée le 11 octobre prochain, au cours de laquelle des centaines d'actions d'information, de sensibilisation et de protestation se dérouleront partout en Europe contre TAFTA, CETA (l'Accord Union européenne-Canada, alors que nous connaissons maintenant le contenu du texte agréé entre Bruxelles et Ottawa) et Tisa (le projet d'accord plurilatéral sur les services négocié par une cinquantaine de pays en marge de l'OMC).

Il importe d'autant plus de valoriser l'ampleur de ces mobilisations que la lutte contre la libéralisation du commerce et des investissements, pourtant fondatrice du mouvement altermondialiste à la fin des années 1990, avait grandement perdu sa primauté dans l'agenda des mouvements de solidarité internationale depuis le milieu des années 2000. La dernière grande mobilisation internationale qui avait donné lieu à des initiatives coordonnées conséquentes en France et dans toute l'Europe, en Amérique du Nord et bien entendu en Asie du Sud-Est, date de décembre 2005 face à la Conférence ministérielle l'OMC, organisée à Hong Kong, dont l'échec avait amorcé l'enlisement de l'organisation commerciale multilatérale.

Des campagnes dynamiques, qui ont rencontré un certain succès politique, ont pu s'organiser, par exemple face aux accords de partenariat économique voulus par l'UE, en remplacement de l'Accord de Cotonou qui la liait aux pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique), et qu'elle considérait comme caducs à l'aune des règles de l'OMC. Mais bien peu d'organisations ou de mouvements sociaux et citoyens ont poursuivi leurs travaux et leurs initiatives autour de ces questions (l'AITEC en France, le réseau « *Seattle to Brussels* » au plan européen, le réseau « *Our World is not for sale* » au plan international, le mouvement paysan international « La Via Campesina », principalement), quand bien même les négociations commerciales bilatérales et bi-régionales se multipliaient, en particulier sous l'impulsion de la Direction générale du commerce de la Commission européenne depuis 2006-2007. La diversité des acteurs engagés dans la campagne transatlantique contre le projet de traité UE-États-

Unis est à cette lumière une excellente nouvelle, même si les approches et les stratégies de ces acteurs sont diverses, et qu'on peut, légitimement et sans pessimisme, s'interroger sur la solidité de ces alliances. Autour du noyau historique des mouvements opposés à une libéralisation accrue du commerce et des investissements, sont présentes des « familles » associatives ou syndicales, dont certaines étaient absentes de longue date dans ces campagnes : les organisations de protection de l'environnement, préoccupées par les volets sanitaires et alimentaires, mais également par le chapitre de protection des investissements de l'accord en projet, les syndicats de salariés qui redoutent l'érosion des normes sociales aussi bien que l'effet de dissuasion d'un éventuel dispositif « ISDS » (*investor-state dispute settlement*, mécanisme de protection des investisseurs contracté entre deux ou plusieurs États) sur les pouvoirs publics, toute la galaxie des « nouveaux mouvements » issus des mobilisations citoyennes des années 2011 et 2012 (Indignés, mouvements « *occupy* », collectifs informels de citoyens…), particulièrement inquiets du caractère antidémocratique des négociations et par la prééminence des multinationales dans le processus politique. Les organisations de consommateurs, très puissantes à Bruxelles et en Amérique du Nord, jouent également un rôle de premier plan dans cette campagne.

Pour autant, tous n'abordent pas l'accord transatlantique dans la même perspective : si certains (en particulier les organisations historiquement engagées dans les campagnes contre les traités de libre-échange) appellent au retrait pur et simple du projet, arguant de l'incompatibilité intrinsèque de la libéralisation commerciale avec les droits humains, ou de l'« insoutenabilité » écologique d'un accord d'une telle ampleur, qui inclura des dispositions très nocives pour le climat (levée des restrictions au commerce des énergies fossiles des États-Unis vers l'Europe, libéralisation des transports aériens et côtiers, augmentation considérable des flux commerciaux…), d'autres développent une critique moins substantielle et systémique du libre-échange en général et du projet en particulier. Les syndicats regroupés dans la Confédération européenne des syndicats (CES) par exemple, ont pris une position explicite contre l'hypothèse d'un mécanisme de type « ISDS » et plus généralement contre l'approche de la DG Commerce en matière de protection des investissements, ainsi que contre toute perspective de remise en question des engagements existants dans l'UE et dans les États membres en matière de droits sociaux et syndicaux. Ils n'appellent pas pour autant au retrait du projet d'accord transatlantique et précisent n'être pas opposés à la négociation elle-même, tout en critiquant vertement son opacité. Malgré cela, cette participation syndicale à la campagne anti-TAFTA est une excellente nouvelle, tant elle a pris une ampleur décisive dans certains pays : en Grande-Bretagne par exemple, la plupart des syndicats réunis dans le *Trade Union Congress* se sont énergiquement engagés dans la campagne britannique contre le traité, coordonnée conjointement avec un grand nombre d'ONG et de mouvements citoyens, autour du mot d'ordre de protection de l'assurance-santé existant au Royaume-Uni.

Le caractère inédit et pluriel de cette dynamique reflète bien entendu l'acuité des dangers que recèle le projet d'accord : introduction de contraintes sur des aliments (OGM, viandes traitées chimiquement notamment) jusqu'alors interdits sur les marchés européens, libéralisation totale de l'exploitation et du commerce des énergies fossiles, réduction des tests et des contrôles de qualité et de conformité aux frontières, introduction de dispositions de type « ISDS » dont on commence à bien identifier les risques à présent [1].

Et la diversité et l'ampleur de ces mobilisations a déjà passablement enrayé un processus qu'on nous annonçait uniquement « technique » et qui avait vocation à se poursuivre sans débat public. Le lancement d'une consultation publique, en mars dernier, a autant témoigné des hésitations de la Commission à passer outre à la contestation populaire que du dissensus qui règne au sein du Conseil des ministres du commerce – qui réunit périodiquement les 28 responsables de gouvernement des États membres en charge du dossier. [2]

La Commission européenne a reçu près de 150 000 réponses à cette consultation, dont une immense majorité fut soumise par des citoyens ou des groupes de citoyens, en particulier via des systèmes de réponses automatisés en ligne mis en place par les organisations de la société civile qui souhaitaient faciliter la participation populaire à ce processus consultatif, en dépit des nombreuses limites qu'il comportait. [3]

2- Une lutte de longue haleine

C'est pourquoi la bataille contre le projet de TAFTA s'annonce davantage comme une course de fond que comme un sprint éclair. Il y a fort à parier, en effet, que les négociations se poursuivront largement au-delà de l'échéance initialement souhaitée par J.M. Barroso (courant 2014), et même une conclusion lors de la prochaine législature apparaîtrait comme un exploit, tant les divergences d'intérêt sont légion entre les États-Unis et l'Union européenne : sur les services financiers (que le Trésor américain, pourtant pressé par l'UE, refuse catégoriquement d'inclure dans le champ du traité), dans le dossier des indications géographiques sur les produits agricoles (la France a ici des intérêts défensifs spécifiques, contre les États-Unis qui souhaitent faire reconnaître un certain nombre de leurs produits viticoles par des appellations théoriquement liées à un terroir européen particulier), la législation relative à la protection des données Internet...

Mais, par delà les difficultés inhérentes au projet lui-même, qui suffisent à en hypothéquer l'aboutissement, aucun accord n'aura la moindre légitimité tant que le processus de négociation n'aura pas fait l'objet d'une authentique démocratisation, qui passe en premier lieu par la publication de tous les textes relatifs aux pourparlers en cours, tels que les positions de négociation de l'Union européenne bien sûr, mais également le contenu des propositions faites par les États-Unis, les comptes rendus des réunions des Conseils des ministres du commerce, du Comité de politique commerciale (ex-Comité 133, qui réunit les conseillers du commerce représentant les États membres à Bruxelles).

Les mouvements sociaux et citoyens l'ont bien compris lorsqu'ils ont fait de la démocratisation de la négociation une de leurs revendications principales, avant même d'en discuter la substance. Les parlementaires européens, marginalisés du processus de discussion politique et notoirement maltraités par la Commission européenne au regard de leurs compétences théoriques, se sont également emparés de cette question et ont contribué, en particulier dans la période de campagne précédant les élections européennes du 25 mai dernier, à porter cette préoccupation auprès du public.

La garantie d'authentiques consultations larges et substantielles, en particulier des acteurs représentant les intérêts des catégories potentiellement les plus affectées par le futur accord (travailleurs salariés, consommateurs et usagers des services publics, paysans, PME, défenseurs de l'environnement, par exemple), doit donc être donnée par la DG Commerce et les États membres, chacun dans le respect de leurs compétences respectives.

Pour l'heure, la Commission se réfugie derrière l'absence d'unanimité des 28 États membres pour repousser la publication du mandat de négociation, document qui a pourtant largement circulé de façon informelle depuis mi-2013, et c'est désormais une dizaine de pays qui s'opposent à sa divulgation publique.

Les mouvements sociaux et citoyens devront rester inflexibles dans leurs demandes à cet égard, et continuer de dénoncer la confiscation du processus de négociation par une minorité soucieuse de conclure un accord exclusivement conçu pour favoriser l'accroissement de ses bénéfices. Et si les réponses de la DG Commerce et des États membres de l'Union européenne restent pour l'heure très insuffisantes pour réellement faire de la négociation un processus transparent et démocratique, le seul argument de la transparence pourrait s'épuiser avec la nomination d'une nouvelle administration plus volontariste à Bruxelles en novembre prochain.

Nous savons également que les lobbies industriels et financiers ont aujourd'hui un accès privilégié aux négociateurs et aux techniciens de la Commission en

charge du dossier, sans même mentionner les moyens extravagants qu'ils mobilisent pour les influencer.

Dans cette perspective, la mise en évidence des dangers d'un possible chapitre sur la protection des investissements a non seulement renforcé l'armature critique des mouvements sociaux et citoyens, en leur donnant un levier de mobilisation puissant, mais elle a également permis d'attirer l'attention sur un aspect largement méconnu des négociations conduites par l'UE en matière de commerce et d'investissement : leur captation par les entreprises et les lobbies industriels et financiers, que leurs moyens et leurs réseaux, mais aussi la complaisance des règlements communautaires, dotent de la capacité de définir presque seuls l'agenda commercial européen, et de l'orienter vers le seul objectif de la compétitivité extérieure. À cet égard, les propositions de la DG Commerce en matière de protection des investissements, partiellement révélées dans la consultation publique déjà citée plus haut, et concrètement précisées dans le texte de l'Accord UE-Canada « fuité » mi-août 2014, ont suscité une considérable levée de boucliers citoyenne, en particulier le volet relatif à la création de tribunaux d'arbitrages des différends liés à l'investissement, et c'est aujourd'hui un des axes de protestation majeurs des campagnes déployées contre le TAFTA en Europe comme en Amérique du Nord.

Le mouvement de solidarité internationale en construction face à l'accord transatlantique s'élargira-t-il aux autres accords de libre-échange présentement en négociation, et aussi dangereux pour les peuples que le projet de TAFTA ? Il est trop tôt pour le dire, mais c'est bien entendu une question présente à l'esprit de beaucoup des mouvements qui luttent contre les accords de libre-échange de longue date et qui voient en cette campagne, outre l'opportunité d'une victoire si longtemps espérée, un espace politique nouveau. Celui-ci pourrait permettre d'attirer les centaines de milliers de citoyens mobilisés contre le TAFTA vers une critique plus globale de la politique de commerce et d'investissement de l'Union européenne, de l'agenda des multinationales dans ce cadre, et des défaillances gigantesques du droit international face à toutes les violations des droits économiques, sociaux ou environnementaux par les acteurs économiques privés.

3- Une lutte pour la solidarité internationale

En attendant, la bataille contre le TAFTA devra être une bataille pour la solidarité internationale. L'amplitude politique des critiques à l'égard du TAFTA tend à situer au même plan l'ensemble des acteurs contempteurs du projet de traité et leurs arguments. En France, presque toutes les forces politiques ont exprimé des positions critiques à son égard, dans un registre plus ou moins radical, et il n'est plus guère que l'UMP et le centre-droit pour rester flegmatiques et confiants, face à la perspective de la conclusion d'un accord.

Les organisations politiques à la gauche du PS s'opposent depuis longtemps au projet de traité, et le Parti socialiste fait état d'une position très prudente dans l'ensemble (quoique favorable au principe d'un traité) appelant même explicitement au retrait de tout mécanisme de règlement des différends investisseurs-États du texte. Fier d'avoir obtenu le retrait de l'audiovisuel de la partie « accès au marché » du mandat de négociation, militant officiellement auprès du Commissaire De Gucht pour une transparence maximale du processus de négociation, le gouvernement français lui-même se présente comme le fer de lance de la résistance aux aspects les plus inquiétants du TAFTA au sein des 28 États membres de l'UE.

Les partis de la droite souverainiste, voire raciste – Debout la République, Front national, Union pour la République… – déploient quant à eux des campagnes électorales largement fondées sur le refus du projet de TAFTA et empruntent largement beaucoup, dans leurs discours, aux argumentaires des associations et des syndicats progressistes, notamment lorsqu'ils s'alarment de la toute-puissance annoncée des multinationales et de la perte de souveraineté qu'impliquera le traité pour les États et les pouvoirs publics.

Mais construire un mouvement social et citoyen réellement solidaire, internationaliste, dans le respect des droits et des libertés, relève de la responsabilité exclusive des acteurs de solidarité internationale et de tous leurs partenaires au sein des campagnes citoyennes qui portent des valeurs de justice, de fraternité et de tolérance.

En commençant, tout d'abord, par reconnaître la communauté d'intérêts qui unit les citoyens des États-Unis et ceux de l'Union européenne face aux lobbies industriels et financiers exclusivement préoccupés par l'extension de leurs parts de marché. Salariés ou précaires, consommateurs, défenseurs de la planète, de la cause animale ou des droits humains, petits paysans ou petits entrepreneurs, de part et d'autre de l'Atlantique, ont tout à gagner en partageant leurs combats, et réfuter la thèse des États-Unis rivaux de l'Europe est un premier pas indispensable pour comprendre la logique profonde de cet accord et de la façon dont il est négocié, et pour s'attaquer au véritable adversaire : le pouvoir des multinationales et de la finance, quelle que soit la couleur de son drapeau. La campagne contre l'accord transatlantique nous offre donc une occasion pour (re)construire des liens forts et fertiles avec les mouvements sociaux et citoyens nord-américains, liens que l'anti-américanisme à la mode en France, même lorsqu'il est porté par un anti-impérialisme véritablement progressiste, a contribué à décomposer ces dernières années. Une première rencontre transatlantique des mouvements citoyens s'est déroulée à Bruxelles en mars dernier, une autre aura lieu au tournant 2014-2015. Une journée mondiale de mobilisation devrait également se préparer dans la première moitié de l'année prochaine, pour démontrer l'existence et la vigueur de ces nouvelles solidarités.

En récusant également la solution du repli souverainiste. En premier lieu parce que, à la différence de nos associations et syndicats, le Front national n'a jamais jugé bon de se poser en critique des accords de libre-échange défendus par l'UE lorsqu'ils impliquaient des pays réputés plus faibles – en Afrique, en Asie ou en Amérique latine. Or, nous – mouvements sociaux et citoyens – ne combattons par le projet de TAFTA au nom de la grandeur de la France ou d'une xénophobie maladive, mais bien parce que nous savons que, faute de protections suffisantes pour les plus vulnérables et faute d'assurer aux pouvoirs publics la capacité de protéger l'intérêt général, la libéralisation des échanges et des investissements s'est toujours opérée, dans la période récente, au détriment des droits des peuples et de la planète.

La nature des alternatives que nous défendons marque explicitement la spécificité de nos campagnes et de nos propositions, qui sont incompatibles avec celles portées par la droite et l'extrême droite, mais également avec celles défendues par une petite minorité de la gauche dont les raisonnements exclusivement protectionnistes conduisent parfois à confondre des citoyens, pourtant également tyrannisés par les pouvoirs industriels et financiers, avec des adversaires ou des concurrents. Quelles sont les alternatives que nous avançons ? Plus de souveraineté certes, celle des peuples et des communautés, mais aussi plus de protection sociale pour tous, jeunes, salariés du privé comme du public, migrants… et plus de coopération ; le droit à la protection tarifaire, certes, mais pas au détriment des travailleurs des marchés « concurrents » et dans une perspective de justice sociale et écologique mondiale ; plus de solidarités concrètes, plus de commerce local, plus d'appuis publics aux PME locales qui s'engagent dans la voie des transitions écologiques et sociales ou qui œuvrent dans le tiers-secteur, en lieu et place du « nationalisme économique » de l'ancien Ministre de l'économie, qui ne profitera qu'aux grandes entreprises françaises et à leurs actionnaires. Et, par dessus tout, la mise en place d'un droit international contraignant pour les entreprises, qui prime effectivement, à travers des juridictions indépendantes et dotées de véritables moyens de sanction, sur le droit commercial et sur le droit des contrats.

Et c'est dans cette perspective que nous allons poursuivre notre travail d'information, de sensibilisation et de mobilisation des citoyens, aux côtés de tous les mouvements citoyens nord-américains qui partagent ces valeurs, et ce dès le 11 octobre prochain, en France et dans toute l'Europe.

Notes

[1] Lire notamment les travaux conjoints de CEO et du Transnational Institute, ou encore ceci.

[2] La France, de même que l'Allemagne, ne souhaitent pas l'introduction d'un mécanisme « ISDS » dans l'accord, quand d'autres pays plus libéraux comme le Royaume-Uni ou les Pays-Bas défendent ardemment le projet d'accord dans sa version la plus ambitieuse.

[3] Voir le rapport préliminaire de la DG Commerce concernant les résultats de la consultation, publié en juillet 2014.

Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne : le grand virage

lundi 15 septembre 2014, par Claude Vaillancourt

L'accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne n'a pas soulevé une grande attention dans les médias des deux côtés de l'Atlantique. Pourtant, il a transformé considérablement la façon dont on négocie les accords de libre-échange, surtout du côté des Européens. Les accords dits de « nouvelle génération » ont une portée plus grande, impliquent un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États et favorisent plus que jamais l'expansion des entreprises transnationales. Protégé par un grand secret pendant les négociations, l'AECG est un important coup d'envoi qui permet de mieux comprendre où va le libre-échange aujourd'hui.

En Europe, on a longtemps considéré les négociations de l'AECG (connu aussi sous le nom de CETA, en anglais) comme plutôt inoffensives. Si le Canada est un immense pays, s'il demeure riche et prospère, son poids économique est plutôt limité, principalement parce que sa population relativement restreinte de 35 millions d'habitants en fait un poids plume, comparativement à son voisin immédiat, les États-Unis. De plus, ce pays est souvent considéré comme exemplaire, par sa qualité de vie, son pacifisme, les mesures progressistes qu'il a adoptées dans le passé. Pourquoi alors se préoccuper d'un accord commercial avec un pays qui a parfois tendance à faire rêver les Européens plutôt qu'à les inquiéter ?

Un regard attentif sur la politique canadienne risque cependant d'en désenchanter plusieurs. Depuis 2006, les Canadiens ont élu à trois reprises un gouvernement ultra-conservateur, dirigé par le Premier ministre Stephen Harper, qui ne cesse de s'en prendre à tout ce qui a longtemps caractérisé leur pays. Peu soucieux de la démocratie, ce gouvernement muselle autant qu'il le peut les journalistes et distille l'information, qui sort au compte-gouttes du cabinet du Premier ministre. Les conservateurs réduisent ou mettent fin aux subventions gouvernementales des organisations qui osent s'opposer à leurs politiques : féministes, écologistes, ONG altermondialistes, etc. Puisque les résultats des recherches scientifiques ne s'accordent pas souvent avec l'idéologie conservatrice, ils ont aussi réduit radicalement les montants qui y sont consacrés.

Ce gouvernement cherche aussi à implanter de façon durable les valeurs conservatrices au Canada. Il fait une importante promotion du militarisme et d'un patriotisme étriqué. Il cherche à faciliter l'accès aux armes à feu, il pénalise davantage les contrevenants, surtout les jeunes. Il demeure très à l'écoute des lobbies religieux de droite. En politique internationale, il se montre un allié inconditionnel d'Israël.

Stephen Harper se dit ouvertement disciple de Friedrich Hayek. Une de ses priorités a été de réduire considérablement les impôts des entreprises, aujourd'hui les plus bas des pays du G7. Son conservatisme s'accorde très bien à sa volonté de libéraliser le plus grand nombre de secteurs de l'économie. Sa politique économique s'organise selon deux axes principaux. D'abord, chercher à exporter la plus grande quantité de ressources naturelles, sans se préoccuper de leur transformation et des conséquences d'un tel choix sur le secteur manufacturier. La ressource de prédilection reste le pétrole des sables bitumineux de l'Ouest, l'un des plus polluants et dont l'exploitation cause des dommages considérables à l'environnement.

Le gouvernement de Stephen Harper cherche aussi à négocier le plus grand nombre d'accords de libre-

échange [1]. Cette lancée correspond à une conviction idéologique profonde, selon laquelle les États doivent obéir aux intérêts des entreprises, et non pas leur créer des obstacles. Mais aussi, ce gouvernement voit dans la conclusion des accords de libre-échange la preuve de sa grande compétence à gérer l'économie. Chaque accord conclu est une victoire, et est annoncé comme telle aux médias, sans que son contenu ne soit véritablement exposé.

Sous le gouvernement Harper, le Canada a entre autres conclu des accords de libre-échange avec le Pérou, la Colombie, malgré les nombreuses atteintes aux droits humains dans ce pays, le Panama, un paradis fiscal lié au narcotrafic, le Honduras, en dépit de la junte militaire qui a expulsé un gouvernement démocratiquement élu. Il négocie d'importants accords plurilatéraux avec l'Union européenne, avec onze pays de la zone du Pacifique (le Partenariat transpacifique, ou PTP), et il se montre particulièrement intéressé par l'Accord sur le commerce des services (ACS), négocié en marge de l'OMC par une cinquantaine de pays.

Changement d'approche

L'initiative de négocier un accord avec l'Union européenne ne vient pourtant pas du gouvernement du Canada, mais bien de celui du Québec. Depuis le « 11 septembre », et à cause de ses effets sur la frontière américaine, l'objectif de moins dépendre des États-Unis est devenu prioritaire. Les exportations aux États-Unis, de loin le premier partenaire économique, ont plafonné, puis décru. La situation économique précaire de ce pays, à la suite de la crise de 2007-2008, ne pouvait qu'accentuer le problème. Il fallait donc trouver de nouveaux partenaires, et l'Europe semblait alors le plus évident : à cause d'une certaine proximité géographique, de l'importance de ce marché et d'affinités socio-culturelles.

Les négociations de l'AECG ont aussi résulté d'une demande claire et nette du milieu des affaires, à la fois du Québec et du Canada. Dans un article de la revue *L'Actualité* à la gloire du Premier ministre du Québec, à l'époque Jean Charest, le journaliste Jean-Benoît Nadeau montre bien comment l'homme a cédé à la pression de représentants de grandes compagnies transnationales québécoises telles Bombardier, Alcan, BCE [2]. Le 16 octobre 2008, six mois avant le début des négociations, le Conseil canadien des chefs d'entreprises (CCCE) détaillait sur son site Web ce qui devait être négocié dans un accord avec l'Europe. Il s'agissait d'un véritable programme qui a été suivi pas à pas pendant les négociations [3].

Pour inviter leur nouveau partenaire à négocier, le gouvernement du Canada a dû dès le départ faire une importante concession : celle de permettre aux provinces de participer aux négociations, ce qui était une exigence des Européens. Les provinces ont en effet sous leur juridiction des secteurs tels que la santé, l'éducation, les municipalités, les transports (en grande partie), etc. Les Européens étaient particulièrement intéressés par les marchés publics des gouvernements sub-fédéraux (provinciaux et municipaux), évalués à 28,7 milliards de dollars par année au Québec seulement, et à 179 milliards de dollars au Canada. Pour cela, il leur fallait s'adresser directement aux provinces, ce que le gouvernement du Canada n'avait jamais accordé jusqu'ici dans la négociation d'accords commerciaux, qui relèvent entièrement du fédéral.

Les négociations de l'AECG ont officiellement commencé au printemps 2009 et viendraient tout juste d'être terminées [4]. Elles ont surpris plusieurs observateurs par le nombre élevé de secteurs couverts. « Tout est sur la table », disaient d'ailleurs les négociateurs, plus particulièrement les services publics, les services financiers, les marchés publics, l'agriculture, la mobilité de la main-d'œuvre, les investissements, la culture et les droits de propriété intellectuelle.

Dès le départ, il semblait clair pour plusieurs que le Canada négociait en position désavantageuse, puisqu'il est à la fois le demandeur et le plus petit partenaire [5]. Mais dans des négociations qui portent sur une libéralisation de l'économie, le partenaire le plus convaincant est aussi parfois celui qui demeure le plus orthodoxe d'un point de vue idéologique. C'est ainsi que les Canadiens ont

convaincu les Européens de procéder d'une façon nouvelle, comme jamais ils n'avaient osé le faire auparavant. Le secret dans lequel se négociait l'accord et le peu d'intérêt qu'il soulevait permettaient de tels changements.

Les Canadiens ont demandé et obtenu que les négociateurs fassent un large usage de la liste négative. Ce qui implique que tous les secteurs qui ne sont pas explicitement exclus dans l'accord y sont nécessairement inclus, y compris ceux qui sont oubliés ou qui n'existaient pas au moment de l'entente. Ce procédé permet d'accroître de façon implicite les libéralisations. Il rend beaucoup plus difficile le travail de ceux qui cherchent à comprendre l'accord ; ces derniers doivent essayer d'envisager tout ce qui pourrait être absent : si un secteur ne se trouve pas sur la liste, c'est donc qu'il est inclus ! Les Canadiens ont aussi réussi à intégrer dans l'accord une disposition sur la protection des investissements étrangers (ou mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États).

Avec les négociations du Grand marché transatlantique (GMT — ou TTIP, en anglais), il est devenu évident que l'AECG est un prélude à ce nouvel accord, ainsi que l'ont soutenu plusieurs militants québécois et canadiens qui suivaient l'évolution du second accord. D'abord, parce que les économies du Canada et des États-Unis sont profondément intégrées, que les grandes entreprises états-uniennes sont très présentes au Canada [6], et que leurs intérêts seront les mêmes dans l'un et l'autre accord. De plus, les négociateurs reviennent forcément avec les mêmes demandes et les mêmes stratégies et n'ont pas intérêt à reprendre le travail à partir de rien. Ceux qui suivent les différents accords de libre-échange peuvent d'ailleurs aisément constater à quel point beaucoup de ce qui a été négocié dans l'un est reconduit dans un autre.

La protection des investissements étrangers

Le mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et États est devenu, à juste titre, l'un des aspects les plus controversés de l'accord, surtout depuis que les Européens ont anticipé les conséquences d'une telle disposition avec un partenaire économique aussi puissant que les États-Unis. Les Canadiens, quant à eux, en ont subi régulièrement les inconvénients, puisqu'on la retrouve dans le chapitre 11 de l'ALENA [7]. Les poursuites sont de plus en plus nombreuses, de plus en plus coûteuses. La dernière en liste provient de la compagnie Lone Pine Resources qui demande une compensation de 250 000 millions de dollars à cause d'une « révocation arbitraire, capricieuse et illégale » de son droit d'exploiter le pétrole et le gaz naturel dans le fleuve Saint-Laurent — une révocation causée par une évaluation environnementale défavorable et par l'implication de citoyens, inquiets de la détérioration d'un écosystème vital et particulièrement fragile.

Les nombreuses poursuites contre le gouvernement canadien dans le cadre de l'ALENA ne semblent pas avoir ébranlé sa conviction d'inclure ce genre de disposition dans les accords commerciaux. En 2010, le chercheur Scott Sinclair avait déjà dénombré 66 poursuites par des entreprises contre le gouvernement canadien, presque toutes perdues [8]. De plus, le chapitre 11 de l'ALENA a entraîné le gouvernement à pratiquer systématiquement l'autocensure, comme le témoignait un ancien fonctionnaire du gouvernement fédéral : « J'ai vu les lettres des firmes d'avocats de New York et Washington DC adressées au gouvernement canadien sur pratiquement toutes les nouvelles réglementations et propositions environnementales des cinq dernières années. Celles-ci touchaient les produits chimiques de nettoyage à sec, les produits pharmaceutiques, les pesticides, le droit des brevets. Presque toutes les nouvelles initiatives ont été ciblées et la plupart n'ont jamais vu la lumière du jour. [9] »

Une forte mobilisation en Europe contre la protection des investissements étrangers et la possibilité de poursuites, principalement reliée au GMT, en a fait par ricochet le talon d'Achille de l'AECG. À juste titre, l'Allemagne considère désormais que les clauses concernant la protection légale des entreprises « pourraient permettre aux investisseurs de contourner

les lois qui sont en vigueur au pays [10]. » Ceci n'est cependant pas l'opinion de Fleur Pellerin, secrétaire d'État chargée du commerce extérieur en France, qui prétend que « cet accord [l'AECG] apporte toutefois d'importantes garanties pour protéger le droit à réguler des États et des améliorations procédurales en terme de prévention des abus et de transparence [11] ». Cette langue de bois était aussi celle de l'ex-ministre des Relations internationales et du Commerce extérieur du Québec, Jean-François Lisée.

Si l'Allemagne maintient sa position et qu'une forte mobilisation contre les droits abusifs accordés aux entreprises s'organise, l'AECG pourrait être sérieusement remis en cause. Les deux parties se retrouveront devant le dilemme suivant : peut-on signer un pareil accord sans mécanisme de règlement de différends entre investisseurs et États ? Ce serait une victoire pour les opposants. Toutefois, le contenu de l'accord tel que nous le connaissons offre plusieurs autres sujets d'inquiétude.

Autres enjeux de l'accord

L'AECG est depuis le départ négocié dans un grand secret et il a toujours été difficile de se faire une idée juste de son contenu. Pourtant, plusieurs sources permettent de constater que l'accord n'a pas été conçu dans l'intérêt des populations d'Europe et du Canada. Certains documents préparatoires, lancés avant les négociations, permettent de bien cerner en quel sens iraient les négociations, dont l'étude « Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre le Canada et l'Union européenne », réalisée conjointement par l'Union européenne et le Canada. On y apprend, entre autres, que les produits circulaient déjà sans véritable barrière d'un continent à l'autre, à quelques exceptions près, comme l'agriculture, pour des raisons qui se justifient : « les produits canadiens faisaient l'objet d'un tarif moyen de 2,2 % à l'accès au marché de l'UE, alors que les produits de l'UE faisaient face à un tarif comparable, soit 3,5 %, dans le marché canadien ». L'AECG n'a donc pas comme objectif de réduire des droits de douane déjà très bas.

Les autres sources proviennent principalement de fuites des textes en négociation qui ont été épisodiquement rendues publiques, et des rencontres entre les négociateurs et des représentants de la société civile organisées au Canada. Lors de ces séances d'« information », les négociateurs ne révélaient que ce qu'ils voulaient bien dire et n'accompagnaient jamais leurs propos d'informations écrites. Leur exposé était suivi d'une courte période de questions, pendant laquelle ils ne recevaient aucun avis et avaient toujours le dernier mot.

Parmi les aspects les plus inquiétants de l'accord, il faut d'abord souligner l'ouverture des marchés publics des provinces et des municipalités au Canada à la concurrence européenne. Ceci est à sens unique, puisque les compagnies canadiennes ont quant à elles accès aux appels d'offre européens : les deux parties sont liées par l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC, qui ne couvre cependant pas les marchés sub-fédéraux du Canada. Plusieurs Canadiens considèrent cette ouverture comme une menace puisque de grandes compagnies transnationales, telles Veolia ou Suez, ont les capacités pour conquérir ces nouveaux marchés aux dépens des entreprises locales. En ce qui concerne les services de l'eau, par exemple, qui restent largement publics dans tout le Canada, elles pourraient obtenir davantage de contrats publics et accroître ainsi la pression en faveur de la privatisation. Par ailleurs, comme on le sait depuis l'AGCS, la prétention de ces accords à protéger les services publics est contestable.

De plus, le principe de « non-discrimination » dans les appels d'offre et l'interdiction des opérations de compensation rendront beaucoup plus difficile, pour les différents niveaux de gouvernement, d'utiliser les marchés publics afin de soutenir l'économie locale ou de poursuivre des objectifs sociaux et environnementaux, dans l'intérêt collectif.

Autre aspect de l'AECG qui a soulevé une vive opposition au Canada : la hausse éventuelle du coût des médicaments. L'accord prolongera les brevets pharmaceutiques, ce qui pourrait provoquer des coûts supplémentaires de 800 millions à 1,65 milliard

de dollars par année [12]. Cette volonté de favoriser les compagnies de médicaments de marque déposée se retrouve aussi dans d'autres accords commerciaux, tels le PTP et le GMT. Ces hausses touchent directement les systèmes de santé des différents pays alors que les budgets serrés permettent difficilement des dépenses supplémentaires sans une réduction des services offerts.

Au Québec, l'un des aspects de l'AECG qui a le plus indigné la population est l'entrée massive de 17 000 tonnes supplémentaires de fromages européens au pays. Cela risque de mettre fin à la production des fromages artisanaux au Québec, une industrie fragile, malgré l'excellente qualité de ses produits. C'est que les agriculteurs dans les secteurs des produits laitiers et de la volaille ne sont pas subventionnés, comme en Europe. Ils profitent plutôt d'un système de « gestion de l'offre », qui permet de gérer les prix de façon collective, en protégeant le marché de la concurrence étrangère, dans l'intérêt du plus grand nombre ; un système certes imparfait, mais qui reste le préféré des agriculteurs. Et qui pourrait bien disparaître à cause d'une pression constante des négociateurs étrangers dans les accords de libre-échange.

Derrière ce choix du Canada de sacrifier une production artisanale, on voit aisément une tendance fondamentale dans les accords de libre-échange : celle de favoriser une production industrielle conçue en grande partie pour l'exportation (par exemple celle du bœuf traité aux hormones de l'Ouest canadien). La qualité des produits, les effets sur l'emploi comptent peu pour les gouvernements devant le désir de satisfaire les plus grands entrepreneurs.

Même si l'Union européenne et le Canada ont été parmi les grands défenseurs de la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de l'UNESCO, ils ont accepté d'inclure la culture dans l'AECG. Celle-ci a été négociée chapitre par chapitre, alors que l'esprit de la convention exigeait plutôt une exclusion générale. Comme dans les négociations du GMT, alors que seul le secteur de l'audiovisuel a été exclu, au prix d'une difficile bataille, il semble une fois de plus que la libéralisation des échanges l'emporte sur la nécessité de protéger la culture le plus efficacement possible.

Être ou ne pas être

Le 18 octobre 2013, Stephen Harper et José Manuel Barroso, président de la Commission européenne, annonçaient en grande pompe une entente de principe portant sur la conclusion de l'AECG. Pourtant, les négociations n'étaient toujours pas terminées. En fait, depuis leur tout début en 2009, elles se sont montrées difficiles et chaotiques. Il fallait donc une belle opération de relations publiques pour rassurer le milieu des affaires, qui se demandait si cet accord verrait le jour, et pour montrer que le gouvernement canadien savait bien gérer ce dossier.

Les militants qui ont suivi de près les négociations de l'AECG ont pu constater à quel point les annonces d'une conclusion imminente de l'accord ont été nombreuses. À répétition, pendant plusieurs années, on a prétendu que l'accord était conclu en ce qui concernait la très grande majorité des secteurs et que seuls persistaient certains sujets de désaccords, que l'on règle inévitablement à la fin. En fait, les deux parties sont confrontées à un problème majeur : comment vendre à la population un accord qui n'apportera rien de bon à la majorité ? Comment faire croire que la protection des investissements étrangers, la hausse du coût des médicaments, la préférence accordée à l'agro-industrie, la concurrence plus grande entre les travailleurs des différents pays, la mainmise croissante du privé sur les contrats publics, la libéralisation des services financiers vont améliorer la condition de chacun ? Si bien que les négociateurs se trouvent devant une tâche particulièrement délicate : satisfaire les grandes entreprises transnationales d'une part, qui leur dictent le contenu des négociations ; et rendre présentable ce résultat. Les nouvelles que nous avons obtenues des négociations — incomplètes et insuffisantes comme il se doit — nous ont fait constamment part de désaccords importants sur les sujets nommés ci-dessus.

Nous l'avons vu, l'opposition de l'Allemagne au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, même si elle a été déniée par la suite, est l'une des plus fortes attaques contre l'AECG. Pour mettre fin à la crise engendrée par une pareille menace, Harper et Barroso ont dû procéder à une opération de réparation des dégâts et ont annoncé que l'accord serait dévoilé le 25 septembre prochain. Ce qui a été suivi par une seconde annonce qui affirmait que la rédaction du texte final était bel et bien terminée.

Le 13 août, l'émission de télévision allemande *Tagesschau* a publié sur son site le texte de l'accord dans son intégralité. Quelque 2000 pages d'annexes sont aussi aujourd'hui disponibles. Plusieurs sections sont déjà familières aux experts, grâce à des fuites précédentes. Mais l'analyse de l'ensemble, rédigé comme il se doit dans un style particulièrement rébarbatif, demandera un travail considérable. Plusieurs aspects restent à examiner : quelle sera la portée du chapitre sur les services financiers ? (Déjà, l'organisation états-unienne Public Citizen y voit un empêchement de contrôler des capitaux et de mettre en place une taxe sur les transactions financières [13].) Qu'en sera-t-il du chapitre sur la mobilité de la main-d'œuvre ? Quels sont plus précisément les services publics touchés par l'accord ?

L'opposition à l'AECG n'a pas vraiment été à la hauteur de ce que cet accord aurait dû déclencher. Au Canada, elle s'est heurtée à la propagande officielle, qui semble avoir réussi à faire croire à la population que le libre-échange reste bon pour tous. L'ALENA est toujours montré comme la preuve de son succès retentissant, malgré le chapitre 11, malgré l'affaiblissement conséquent du secteur manufacturier, malgré un accès au marché états-unien qui est aujourd'hui proportionnellement moindre que ce qu'il était avant la conclusion de l'accord. En dépit d'un travail très efficace de militants de plusieurs organisations altermondialistes et syndicales, qui ont suivi pas à pas les négociations et fait constamment pression sur les négociateurs et les élus responsables de ce dossier, le sujet parvenait difficilement à devenir une préoccupation partagée.
En Europe, l'indifférence devant l'AECG a été en partie balayée par les négociations du GMT. Par effet de transitivité, une opposition au GMT devient une opposition à l'AECG, puisqu'on y retrouve les mêmes principes et des négociations très semblables. La diffusion du texte complet de l'accord entraînera une nouvelle étape dans la mobilisation contre l'AECG. Ce texte pourrait aussi donner une bonne idée de ce que les Européens sont prêts à céder aux Américains dans le GMT, et de leurs propres revendications. La mobilisation contre le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États a permis de créer un grand doute dans l'opinion publique sur la pertinence d'une pareille mesure. D'autres aspects de l'accord pourraient tout aussi bien provoquer beaucoup d'insatisfaction.

Souhaitons qu'un véritable débat public prenne enfin place avant la ratification d'un pareil accord et qu'une importante mobilisation, dans les deux continents, puisse faire comprendre à la population, au-delà de la forte propagande gouvernementale qui battra son plein, quels en sont les véritables enjeux.

Notes

[1] Ce gouvernement s'est aussi lancé dans la négociation d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE), dont un avec la Chine, qui a été conclu mais pas encore été ratifié, à cause de vives protestations de citoyens et de l'opposition.

[2] « Comment Jean Charest conquit l'Europe », *L'Actualité*, 1er novembre 2009.

[3] La page n'est plus accessible aujourd'hui. Mais son contenu se retrouve dans l'article qui retrace par ailleurs la genèse de l'AECG.

[4] Ainsi que l'ont annoncé les médias le 6 août 2014.

[5] Le chercheur Scott Sinclair est de cet avis et a même intitulé une étude qui porte essentiellement sur les marchés publics *Negociating from Weakness*.

http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/reports/docs/Negotiating%20From%20Weakness%20EU%20Canada.pdf

[6] Dans le secteur du cinéma, par exemple, le Canada est considéré comme faisant partie du « marché domestique » des États-Unis.

[7] L'Accord de libre-échange nord-américain, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

[8] Scott Sinclair, NAFTA Chapter 11 Investor-State Disputes, CCPA, octobre 2010.

[9] Greider, William (2001) "The Right and US Trade Law. Invalidating the 20th Century", *The Nation*.

[10] http://ici.radio-canada.ca/nouvelles/Economie/2014/07/26/001-allemagne-accord-libre-echange-canada-union-europeenne.shtml

[11] Dans une lettre adressée à Thierry Lepaon, secrétaire général de la Confédération générale du travail le 25 juin 2014. Dans cette même lettre, Fleur Pellerin prétend aussi que l'approche par « liste négative » est un changement de méthode qui « n'a entraîné aucun changement de fond ».

[12] Joel Lexchin et Marc-André Gagnon, « CETA and Pharmaceuticals, Impact of the trade agreement between Europe and Canada on the costs of patented drugs ».

[13] http://citizen.typepad.com/eyesontrade/

Débats

Lyon-Turin : grand projet inutile et imposé

lundi 15 septembre 2014, par Daniel Ibanez

Un texte de Philippe Mühlstein sur l'évaluation des GPII et du projet Lyon-Turin en particulier a été publié le 11 mai 2014 dans la rubrique « Débats » du numéro 3, printemps 2014, de la revue *Les Possibles*. Sa forme et son contenu me paraissent éloignés d'une nécessaire démarche d'information et de constat qui doit prévaloir au débat démocratique.

Ce texte de Philippe Mühlstein, « Les projets d'infrastructures de transport, tous 'inutiles et imposés' ? », présenté comme une contribution, est en fait la reprise quasi intégrale d'un texte publié au sein de SUD Rail le 25 mars 2013. [1]

La date du texte d'origine est essentielle, car bien des choses sont intervenues avant sa publication, notamment le 3 décembre 2012 à Lyon par des déclarations du ministre des Transports Frédéric Cuvillier, et postérieurement, par la publication du recours au Conseil d'État contre la déclaration d'utilité publique du 23 août 2013, des plaintes pour mise en danger de la vie d'autrui...

N'ayant trouvé dans cette contribution aucune référence aux arguments publiés par les opposants à ce projet fréquemment qualifié de pharaonique, il m'a semblé important de donner aux lectrices et lecteurs de la revue les moyens de se forger une opinion fondée sur des documents, des faits et des publications.

J'invite donc les lectrices et lecteurs à cliquer sur les champs menant aux documents pour vérifier par eux-mêmes la réalité des sources.

Pour ou contre le Lyon-Turin est généralement affaire d'intuition. Tout conduit à être pour, car le projet est présenté pour diminuer le nombre de camions sur la route et favoriser le transport par le rail moins polluant, cela renforcerait le service public, le statut des cheminots. Une ligne du XIXe siècle ne peut répondre aux enjeux du XXIe... En conscience, il est difficile d'être contre, il est même confortable d'être pour.

Être contre le Lyon-Turin crée un malaise, car il est fréquent d'être assimilé au lobby routier ou au NIMBY.

Je livre dès maintenant la conclusion de cette contribution : l'intuition permet d'ouvrir des pistes de réflexions et d'analyses, la conviction ne peut se fonder que sur des faits. C'est laborieux, mais dans un projet dont le coût dépasse les 30 milliards d'euros, qui peut s'exonérer de l'analyse des faits en se contentant de son intuition ?

L'opposition s'appuie sur des faits, sur des milliers de documents provenant des promoteurs eux-mêmes, sur les chiffres des trafics dans les Alpes depuis 1965, sur des documents siglés RFF ou SNCF, sur les déclarations des ministres, notamment quand ils décident d'ouvrir de nouveaux tunnels à la circulation routière ou qu'ils diminuent les tarifs pour les poids lourds... L'analyse des documents, les faits et les déclarations sont repris dans le recours au Conseil d'État déposé le 21 février 2014. Chacun pourra constater que, loin d'être caricaturale, cette opposition est sérieuse, étayée et constructive.

Le Lyon-Turin, un projet financé par les deniers publics en faveur du privé

Observer les acteurs et notamment celui qui préside aujourd'hui la société « Lyon Turin Ferroviaire » après avoir présidé Réseau ferré de France est révélateur.

Rappelons ici que Hubert du Mesnil est l'un des acteurs majeurs de la délégation des services publics au privé, notamment en sa qualité de président de

l'Institut de la gestion déléguée (IGD), il est qualifié par les Rencontres internationales des PPP comme l'une des « personnalités très impliquées dans le déploiement des PPP », aux côtés de Dominique Perben, de Christian Estrosi et aussi de Michel Destot, l'ancien maire de Grenoble et député PS de l'Isère (bien regarder le panneau en arrière-plan : PPP !).

Il est aussi le président d'honneur de la FNEP qui se félicite de l'implication de son président d'honneur dans la promotion des PPP, on le retrouve président de Railenium financé majoritairement par le public mais toujours en compagnie des grosses entreprises du privé.

Il est également le président de l'IFSTTAR et le directeur du collège de Bernardins.

Voilà, pour ce que nous en savons, qui est le président de Lyon Turin Ferroviaire, précédemment dirigeant de RFF, un militant déclaré du transfert des services publics au privé. C'est d'ailleurs en qualité de président de l'IGD qu'il intervient à Bercy.

Le cumul n'est pas exclusivement réservé aux politiques…

Pour que le lecteur soit totalement convaincu de la place centrale du PPP dans le projet Lyon-Turin, il suffit de se reporter au mode de financement retenu : les *project bonds* ou obligations de projets. Il s'agit de faire financer ce grand projet par le marché boursier obligataire pour tenter de masquer l'augmentation de la dette publique. On trouve la confirmation de l'articulation des *project bonds* avec les PPP sur le site de la BEI (Banque européenne d'investissement).

Dans le cas du Lyon-Turin, l'astuce consiste à bénéficier du financement obligataire boursier, non pas par la qualification d'un projet de qualité répondant à une hypothèse d'équilibre d'exploitation, mais en apportant, en contrepartie du financement par le marché boursier, la garantie des États français et italien.

Être contre le Lyon-Turin, c'est être pour le routier : faux

Les opposants à la construction d'une nouvelle ligne ferroviaire entre l'aéroport de Lyon (et non pas au départ de la ville de Lyon) et Turin, fondent leur argumentation sur l'existence d'une ligne ferroviaire qui a été rénovée, améliorée et modernisée pour près d'un milliard d'euros (selon Bernadette Laclais, députée PS de Savoie) entre Dijon et l'Italie et également en Italie jusqu'à Turin. Cette ligne permet de transporter des marchandises et des camions sur les trains au gabarit GB1 ou GB+ (4 mètres de haut aux angles).

Les opposants sont les seuls à exiger l'utilisation de cette ligne existante qui a une capacité de transport de marchandises reconnue par tous de plus de 18 millions de tonnes à l'année. « Exiger » est bien le mot puisque qu'ils ont déposé plainte auprès du Procureur de la République de Chambéry pour mise en danger de la vie d'autrui, par abstention d'utilisation de la ligne existante.

Dans cette plainte, ils reprennent toutes les études démontrant la capacité inutilisée de la ligne ferroviaire Ambérieu-Modane-Italie. Le dernier document datant du 6 novembre 2013, signé par Monsieur Luc Roger pour RFF, confirme une capacité de la ligne égale à 22,5 millions de tonnes par an.

Les opposants sont donc contre le développement du trafic routier, ils exigent le report sur le rail immédiatement sur la ligne existante.

Ils demandent également le doublement des lignes ferroviaires à voie unique qui desservent Chambéry et Annecy, non pas pour y faire circuler les trains de marchandises, mais pour développer les TER et les transports de proximité pour les agglomérations de Chambéry et Annecy, qui voient circuler, chaque jour, cent mille voitures représentant 80 % de la pollution des transports dans les agglomérations alpines.

Le doublement de ces lignes permettrait également d'améliorer le temps de parcours entre Paris et Annecy, en le portant à 3 heures environ et entre Lyon et Chambéry ou Paris et Chambéry, *a fortiori* entre

Lyon et Turin.

Est-il utile de préciser que le doublement de la ligne vers Annecy est promis depuis 1991 et n'est toujours pas réalisé, faute de financement disponible, on parle de 300 millions d'euros. Le doublement et la protection phonique de la voie desservant Chambéry coûteraient environ 500 millions d'euros.

Enfin, les opposants demandent la sécurisation de la voie ferrée bordant le lac du Bourget par la couverture des voies en intégration paysagère, permettant de sécuriser les espaces naturels en cas de déraillement.

On ne peut raisonnablement prétendre, après avoir pris connaissance de ces documents publiés, que l'opposition au Lyon Turin ne serait pas pour le report des marchandises sur le rail, pour le développement des transports de voyageurs, pour la diminution du trafic routier dans les villes alpines, pour l'installation de la gare de chargement prévue à Ambérieu, qui permet de capter sur le rail non seulement les poids lourds de l'est lyonnais, mais également ceux qui se dirigent vers le tunnel du Mont-Blanc...

Pour terminer, il faut préciser que les calculs de capacités ont été faits au mieux, sur la base d'une exploitation annuelle (page 104) de 260 jours pour les trains de fret traditionnel et 300 jours pour l'autoroute ferroviaire.

Les marchandises circulant entre la France et l'Italie sont en augmentation constante : faux !

Dans les Alpes, les tonnages de marchandises circulant par la route et par le rail sont en diminution permanente depuis 1994. Ils sont en 2012 (22,4 millions de tonnes) au niveau de l'année 1987 (22,3 millions de tonnes). Ces chiffres, que personne ne conteste, sont fournis par l'OFT dans ses rapports annuels.

La capacité de la ligne existante, reconnue par RFF (22,5 millions de tonnes), permet donc de transporter la totalité des marchandises qui a circulé par la route et le rail en 2012 (22,4 MT).

Les promoteurs du projet ont compris que la baisse des trafics est bien antérieure à la crise (le film 'Lyon Turin à tout prix' à 2'31) et qu'elle est le résultat des délocalisations italiennes et françaises, ils expliquent aujourd'hui, que les marchandises qui circulent sur la côte méditerranéenne passeraient à l'avenir par le Lyon-Turin.

Pourtant, de nombreuses études qu'ils avaient fait réaliser affirmaient le contraire.

Là encore, les opposants apportent la preuve qu'ils sont seuls à exiger le report des marchandises en transit qui circulent sur la côte méditerranéenne vers l'autoroute maritime entre Barcelone et Gênes en Italie.

Cela concerne 700 000 camions à l'année soit environ 60 % du trafic sur la côte.

« Exiger » est bien, une nouvelle fois, le mot qui convient puisqu'ils ont déposé plainte entre les mains du Procureur de la République d'Aix-en-Provence pour mise en danger de la vie d'autrui par abstention de l'utilisation de la voie maritime.

Les partisans du Lyon-Turin affirment que les trafics de marchandises ont augmenté en « noyant » les axes Est-Ouest, en forte diminution, avec les axes Nord-Sud en Suisse et en Autriche qui, eux, sont en augmentation puisqu'ils reçoivent les marchandises en provenance des ports et leurs importations. Entre la France et l'Italie, du Léman à la Méditerranée, les tonnages ont diminué depuis 1994.

Ils étaient de 44,6 millions de tonnes en 1994 pour tous les passages rail et routes et sont en 2012 de 39,8 millions de tonnes. L'augmentation du fret à Vintimille qui peut d'ailleurs passer par la mer, n'a pas compensé la diminution dans les Alpes du Nord.

Avec sa capacité de 22,5 millions de tonnes, la ligne ferroviaire existante répond dès aujourd'hui aux objectifs du Grenelle de l'environnement, ainsi qu'aux objectifs fixés par l'Europe qui prévoient, pour 2050, le transport de 50 % des marchandises par des

moyens autres que routiers.

Dans les Alpes, la ligne existante permet de transporter par le rail non pas 50 % en 2050 mais 100 % immédiatement. Si l'on considère la totalité des échanges franco-italiens, du Léman à la Méditerranée, soit 39,5 millions de tonnes, la ligne existante est en mesure de transporter plus de 50 % des marchandises qui y circulent.

Si l'on se fie au nombre de camions circulant dans les Alpes au Mont-Blanc et au Fréjus, le constat est le même, les diminutions sont bien antérieures à la crise. Il a circulé moins de camions en 2013 au Mont-Blanc (549 175 PL) qu'en 1987 (556 447 PL). Au Fréjus on comptabilisait 662 995 poids lourds, soit environ 80 000 de moins que les 743 131 camions dénombrés en 1994.

L'augmentation du nombre de poids lourds transfrontaliers dans les Alpes n'existe pas et la diminution date de 1994, bien antérieurement à la crise.

La ligne existante date du XIXe siècle et nécessite 3 motrices, ce qui interdit de développer le fret : faux !

Avant tout, il n'est pas contestable que le représentant de RFF dans le GEIE RFC6 connaît les conditions d'exploitation de la ligne ferroviaire existante, avant d'apposer sa signature confirmant sa capacité de 22,5 millions de tonnes (page 50).

Ensuite, les Suisses utilisent une voie ferrée au Gothard, à 1.150 mètres d'altitude, qui date de 1874 (celle de Modane date de 1872), sur laquelle il est nécessaire d'avoir 3 motrices pour les trains lourds.

La preuve se trouve sur cette vidéo, tournée sous la neige à GOSCHENEN, entrée Nord du tunnel du Gothard qui est situé à 1150 m d'altitude.

Les Suisses transportaient 16,8 millions de tonnes en 2000 sur cette ligne du XIXe siècle, comme le prouve également le rapport annuel de l'OFT.

S'il a bien existé des problèmes d'exploitation sur la ligne franco-italienne, dus notamment à la tension des réseaux français (1 500V) et italiens (3 000 V) qui imposait le changement de motrices à Modane, ces temps sont révolus avec la mise en service des motrices BB 36000 qui sont tri tension et plus précisément des BB36300 homologuées sur le réseau italien de RFI à partir de 2000. Elles permettent de rouler sans s'arrêter pour passer de 1 500 V à 3 000 V.

Pour mémoire, le métro parisien et notamment la ligne 1, fonctionne sur une infrastructure du XIXe siècle, avec la même automatisation que la ligne 14, dernière en date.

Le projet Lyon-Turin placerait Paris à 4 heures de Milan au lieu de 7 heures actuellement : faux !

Le meilleur temps de trajet envisagé n'est pas de 4 heures, mais de 4h15 et le temps actuel n'est pas de 7 heures, mais de 6h56 et inclut 9 arrêts, alors que le voyage en 4h15 est un temps sans aucun arrêt.

Par ailleurs, les TGV qui vont à Milan utilisent entre Turin et Milan la ligne normale et non pas la ligne à grande vitesse, d'où un temps de parcours d'une heure trente qui pourrait être réduit à 44 minutes.

Avec les infrastructures existantes et sans arrêt entre Paris et Milan, il est donc possible de faire le parcours aujourd'hui en 5 heures et 10 minutes. (45 m^{n} de moins en utilisant la voie rapide italienne et 60 m^{n} de moins pour les ralentissements des 9 arrêts).

Avec le doublement de la ligne desservant Chambéry, il est encore possible de gagner 10 minutes et d'atteindre 5 heures entre Paris et Milan.

Qui peut prétendre qu'il est d'utilité publique de dépenser 30 milliards d'euros pour gagner 45 minutes ?

L'argumentation environnementale des

opposants repose sur la présence d'amiante et d'uranium : faux !

Il suffira de chercher une seule allusion à ces problèmes dans le recours au Conseil d'État pour s'en convaincre.

Cela ne veut pas pour autant dire que ces problèmes n'existent pas, ils ont été révélés dans les rapports géologiques de LTF, les opposants ont simplement observé qu'aucune mesure n'avait été envisagée pour la présence d'uranium et d'amiante.

Ce que disent les opposants, c'est que LTF traite les problèmes lorsqu'ils se présentent sans réelle politique de prévention ; ce qu'ils constatent, c'est que LTF ne tient pas ses engagements, notamment en ce qui concerne les dépôts de déblais, elle les stocke définitivement alors qu'elle s'était engagée à les évacuer après égouttage.

Leur argumentation en matière environnementale, c'est celle de l'eau, qui est détaillée dans le recours au Conseil d'État (point 646 et suivants, page 192).

Les tarissements et drainages consécutifs aux percements de tunnels modifient les réseaux hydrologiques de façon irréversible. Il ne s'agit pas que des tarissements de sources d'eau potable, mais des risques incontestables pour la biodiversité, par l'assèchement ou la diminution de toute l'hydrologie de surface.

Une étude commandée par l'Europe (page 47) estime les drainages du tunnel de base entre 60 et 125 millions de mètres cubes par an, ce qui représente la consommation d'une ville d'un million d'habitants. Sur la même page en bas, on lit : *« À l'inverse, pour les zones situées en amont des extrémités des tunnels, le débit total des eaux de surface, et particulièrement l'écoulement minimum annuel pourraient être affectés, la répartition entre les eaux de surface et souterraines pourrait être changée radicalement. De telles variations peuvent affecter l'environnement en général... »*

En extrapolant les résultats de cette étude à la totalité du projet en France, on obtient un volume de 145 à 300 millions de mètres cubes par an.

Qui peut prendre une telle responsabilité et au nom de quoi ?

Ce que dénoncent les opposants à cette nouvelle ligne, c'est que Réseau ferré de France a choisi de niveler par le bas l'information du public sur les problème de l'eau lors de l'enquête publique de 2012, en ne publiant pas des informations en sa possession.

Une fois encore, c'est écrit dans l'avis de l'autorité environnementale du 7 décembre 2011 à la page 15, point 3.3.2, elle indique *: « Compte tenu de cette hétérogénéité dans l'avancement des études, le maître d'ouvrage a choisi de 'niveler par le bas' son approche hydraulique et hydrologique au sein de l'étude d'impact, et de reporter sur la procédure 'loi sur l'eau' la charge de présenter une analyse technique détaillée et cohérente sur tout le tracé. »*

Les opposants ne sont donc pas des catastrophistes et n'agitent pas le chiffon rouge, ils demandent des comptes et de la transparence, comme le font les opposants au nucléaire.

Ce chantier créera des milliers d'emplois dans les Alpes : faux !

Il est indéniable qu'il y aura des travailleurs embauchés pour ce projet s'il devait se faire. Les questions qui se posent, loin des slogans des communicants et des lobbyistes, sont précises : combien ? pour quelle durée ? selon quelle réglementation ?

La réglementation, c'est la directive 96/71 CE, celle du travail détaché. Là encore, ce sont les gouvernements qui l'ont inscrite dans l'accord du 30 janvier 2012 au paragraphe 10.2.

Pourquoi avoir déjà précisé dans cet accord que les entreprises pourront recourir au travail détaché institué par la directive Bolkestein ? Les grands utilisateurs de ce type d'emplois « low cost » ont pour certains été répertoriés par le rapport au Sénat

N°527 d'Éric Bocquet. On y retrouve nombre de fervents partisans du Lyon-Turin comme Bouygues, Eiffage et le transporteur Norbert Dentressangle.

Voilà pour le type d'emplois envisageables, des emplois *low cost* avec les abus qui ont déjà été révélés par le Sénat.

Le nombre ? Il suffit de reprendre celui qui est annoncé pour le tunnel du Saint Gothard en Suisse qui fait également 57 kilomètres : 1 800 personnes.

Pour le Lyon-Turin, il en a été annoncé 3 000, 4 000 et jusqu'à 30 000, en multipliant 3 000 par une durée de 10 ans de chantier !

Abus de conscience.

Un projet de développement durable : faux !

Ce projet, c'est l'artificialisation de 1 500 hectares de terre, par les emprises foncières pour les voies, par les zones d'entreposage des déblais, par les infrastructures induites.

Pour le seul département de la Savoie, la Chambre d'agriculture a calculé la perte de 600 hectares.

Ces seuls chiffres disqualifient le « verdissement » de ce projet, mais il l'est encore plus dans son fondement. C'est en effet un projet qui prévoit un quadruplement des marchandises qui circulent entre la France et l'Italie par les Alpes du Nord, en prédisant un tonnage de 80 millions de tonnes en 2035 contre 22,4 millions de tonnes aujourd'hui.

Ajoutons à cela les drainages des réseaux hydrologiques, les assèchements des milieux naturels en surface avec la perte de biodiversité qui va avec et l'on a la démonstration du caractère catastrophique de ce projet.

Ce que dit l'opposition, ce qu'elle propose, ce qu'elle demande

1/ Les constats dans les agglomérations des Alpes, Chambéry et Annecy montrent que la pollution en matière de transports provient :

- pour 80 % des voitures (100 000 passages par jour, soit l'équivalent de 20 000 camions par jour) ;
- pour 11 à 15 % des camions de transport régional (2 500 passages par jour) ;
- pour 5 à 9 % des camions transfrontaliers (de 1 700 à 2 000 passages par jour).

La ligne existante permet de transporter la totalité des marchandises qui circulent dans les Alpes, l'opposition exige qu'elle soit utilisée à hauteur de sa capacité reconnue, par la contrainte s'il le faut, car il s'agit d'une question de santé publique.

La majeure partie de la pollution dans les agglomérations provient de toute évidence des transports individuels, les opposants demandent que les lignes ferroviaires desservant Chambéry et Annecy soient doublées pour augmenter le nombre et la fréquence des transports collectifs de proximité et pour améliorer la sécurité.

Qui peut s'opposer à ces demandes de bon sens ?

2/ De nouvelles technologies apparaissent, notamment avec la motorisation électrique des poids lourds.

SCANIA et SIEMENS ont développé des poids lourds électriques fonctionnant avec des caténaires. Renault en produit qui fonctionnent sur batteries.

Le port de Los Angeles met en place une plateforme d'essai des camions Scania Siemens.

Nombre de mairies se sont équipées de camions bennes à ordures électriques.

Ces développements constituent une partie de la solution pour diminuer la pollution des transports de marchandises régionaux, ils peuvent aussi faire partie de la solution transalpine ou méditerranéenne pour peu que la volonté politique de réduire la

pollution soit effective et pas seulement velléitaire.

Il est désormais certain que les camions électriques vont prendre de l'ampleur ; ce qui est évident, c'est que le projet Lyon-Turin ne prend pas en compte ces développements et présente une vision quasi monomaniaque des transports, avec comme seul problème le transport transfrontalier et comme seule solution le rail.

Un proverbe dit « donnez un problème d'assemblage à un fabricant de marteaux, il ne trouvera des solutions que sous forme de clous ». Faites la même chose pour le transport en demandant à un ingénieur RFF ou SNCF, il trouvera des solutions en forme de voies ferrées, posez la question à Eiffage ou Spie, ils trouvent des solutions sous forme de tunnels… accompagnés de subventions publiques.

Les opposants disent qu'il faut travailler à la modernisation du matériel roulant pour revenir à une exploitation rationnelle des wagons isolés. La technologie d'attelage et de freinage utilisée pour le fret ferroviaire est obsolète et ne permet pas de développer cette activité.

Les opposants demandent également l'expérimentation de la motorisation répartie pour les wagons de fret qui doit déboucher sur des attelages automatiques et des possibilités de téléguidage des wagons.

3/ Le Lyon-Turin n'a jamais fait l'objet de débat public. La FNAUT le demandait en 1999 et en 2003. Son président a changé d'avis et réclame maintenant la construction du tunnel de base en urgence mettant ainsi la charrue avant les bœufs.

Les opposants réclament le débat public et organisent des réunions publiques pour transmettre l'information. Cette absence de débat public viole les dispositions de la Convention d'AARHUS, point qui est développé dans le recours au Conseil d'État.

4/ Ils demandent la transparence et condamnent les conflits d'intérêts, comme l'a fait la Cour des comptes.

Les opposants dénoncent le fait que des commissaires enquêteurs du Lyon-Turin aient travaillé sur d'autres enquêtes publiques dans le périmètre du projet Lyon-Turin, et qui ont travaillé pour la SNCF dans le cadre du dossier Lyon-Turin…

Tous ces conflits d'intérêts sont décrits, pièces à l'appui dans le recours au Conseil d'État aux points 276 et suivants.

Les opposants refusent que les évaluations internes en vue des marchés publics de Lyon Turin Ferroviaire soient divulguées avant le dépôts des offres, comme cela a été le cas pour une galerie qui est projetée entre Saint Martin de la Porte et la Praz.

Ils dénoncent le fait que Monsieur du Mesnil, président de LTF, puisse signer des marchés avec SPIE alors que SPIE fait partie du Conseil d'administration de l'IGD dont Monsieur du Mesnil est le président.

Ils dénoncent le fait que les recommandations de la Cour des comptes en matière de conflit d'intérêts pour l'expertise des coûts du projet soient méconnues et que tout soit organisé par LTF pour limiter les candidatures indépendants avec un appel d'offre publié le 23 juillet 2014 à échéance du 22 août 2014.

Ils dénoncent bien d'autres choses que vous pouvez retrouver en intégralité dans les communiqués.

- L'ouverture à la circulation de la galerie de sécurité du Fréjus,
- les demandes d'augmentation du trafic routier dans les tunnels des Alpes par le Président des tunnels du Fréjus et du Mont-Blanc,
- les augmentations de capacités des autoroutes dans les Alpes…

5/ Les opposants constatent que, comme pour l'ensemble des grands projets inutiles et imposés (GPII), les méthodes sont les mêmes, les arrangements également avec les copinages et les proximités douteuses du politique avec le privé. Les différentes rencontres entre les mouvements d'opposition le démontrent.

Ces méthodes, ces habillages et ces opérations de communication confiées à grand frais aux agences de communication au travers d'associations de lobbying largement subventionnées par les deniers publics, sont dénoncées.

L'opposition dénonce la gabegie de l'argent public et la dette publique lorsque, comme pour le Lyon-Turin, elle ne répond pas à l'utilité publique et à l'intérêt général.

Chacun se rendra compte, à la lecture de cette contribution que, loin de refuser le débat, l'opposition à la nouvelle ligne Lyon-Turin l'alimente par des faits et la publication de nombreux documents ; la caricature qui en est faite, en lui imputant des arguments que l'on ne retrouve pas dans le recours au Conseil d'État, est une méthode classique de disqualification.

L'opposition au Lyon-Turin, comme bien d'autres mouvements comme le CADE, NDDL et bien d'autres, a choisi de démontrer plutôt que d'alléguer, il n'est pas aisé d'être contre ce projet sans avoir beaucoup travaillé, l'opposition l'a fait sans être subventionnée, il est alors difficile de supporter les insinuations de financement de ce mouvement par Berlusconi et ses amis, ni cette méthode qui tient plus de la diffamation que du débat.

Cette contribution est fatalement incomplète, mais son but est avant tout de montrer les ressources documentaires des opposants, leur travail et leur rigueur. Ils sont à la disposition de toutes celles et tous ceux qui souhaitent, partout en France, organiser le débat sur ce projet qui ne sera financé que par les contribuables pour le seul intérêt de quelques-uns.

Les opposants sont avant tout, pour l'utilisation rationnelle de l'existant, pour le développement rationnel du fret ferroviaire, pour des solutions de bon sens, pour la diminution du nombre de camions sur les routes et autoroutes, pour la préservation de la biodiversité et des réseaux hydrologiques.

Ceux qui, à bout d'arguments, expliquent que ce projet est pluriséculaire utilisent un bien mauvais argument préparé par des communicants en marketing, car la notion intrinsèque de la pluri-sécularité est la chimère de l'infaillibilité des promoteurs, cette notion est à coup sûr antidémocratique.

Les opposants peuvent être contactés sur leur site ; ils répondront à vos questions.

Des liens pour aller plus loin

- http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/auteurs/index.php?id=60144
- http://lyonturin.eu/documents/docs/Les echos ESSIG DUPORT.pdf
- http://www.presidioeuropa.net/blog/
- http://www.politis.fr/Lyon-Turin-Le-projet-ne-sera,27848.html

---

Notes

[1] Nous avons aussi publié sur notre site un « Droit de réponse, Mouvement NO TAV et coordination des opposants au Lyon-Turin ».

Contribution du Mouvement No TAV, Italie

lundi 15 septembre 2014, par Paolo Prieri

Cette contribution à un débat, qui risquerait de rester franco-français, contient des précisions du Mouvement No TAV italien pour les lecteurs de l'article de Philippe Mühlstein publié par la revue *Les Possibles* (n° 3, Printemps 2014), « Les projets d'infrastructures de transport, tous "inutiles et imposés" ? Réflexions et propositions sur le projet ferroviaire Lyon-Turin ».

Avant tout, nous rappelons que notre mouvement populaire, qui est né il y a 25 ans en Val de Suse, est carrément No TAV (non à la nouvelle ligne Lyon-Turin) sans aucune condition, tandis que P. Mühlstein déclare son soutien au projet Lyon-Turin sous certaines conditions.

Les raisons de l'opposition transfrontalière franco-italienne au projet ferroviaire Lyon-Turin ont été synthétisées dans un texte rédigé ensemble à la « Coordination des opposants à la ligne Lyon Turin ».

Ici, nous présentons en détail nos ponctuelles réponses à ce que P. Mühlstein a voulu définir comme « *arguments discutables des No-TAV … , de prises de position et de silences suspects qui posent question* ».

Nous souhaitons apporter dans cette revue les précisions (preuves et faits) sollicitées par P. Mühlstein (PM ci-dessous), membre de la Commission économique de la Fédération SUD-Rail, animateur d'un débat absent au niveau national dans le syndicat SUD-Rail.

1.

PM : « Les *No-TAV* se sont habilement focalisés sur l'opposition au projet de ligne à grande vitesse (LGV) entre Lyon et Turin (comme l'indique leur raison sociale : *TAV = Treno ad alta velocità*), ce qui leur permet de recueillir plus facilement des alliés. En effet, *un TGV entre Lyon et Turin n'est à l'évidence pas justifié, vu le faible nombre de voyageurs concernés*. Il apparaît d'ailleurs, selon les études officielles, que plus qu'un projet « TGV », le Lyon-Turin est un projet « fret » : les circulations qui emprunteraient cette ligne dans le tunnel de base seraient, pour 75 %, des trains de fret et seulement pour 25 % des TGV. *L'enjeu porte sur le fret et une LGV Lyon-Turin serait inutile*. […] Tout en conservant la bannière "Non au TGV" qui attire plus aisément les soutiens, les anti-Lyon-Turin ont été conduits à "enrichir " leur argumentaire afin de tenter de montrer aussi l'inutilité d'une nouvelle infrastructure ferroviaire "fret". »

Mouvement No TAV : Le projet Lyon-Turin est né comme ligne à grande vitesse passagers, puis présenté par les promoteurs – faute de passagers – en ligne fret haute capacité, ensuite défini ligne mixte dans son itinéraire transnational. Le Mouvement No TAV agit depuis 25 ans, son nom dérive de l'opposition à la ligne GV Lyon-Turin et à son tunnel de base de 57 km. Nous ne gardons pas le nom No TAV afin de recueillir des alliés, mais par simple respect de l'origine de notre lutte, issue de l'opposition populaire des résidents en Val de Suse. L'inutilité d'une nouvelle ligne fret ou passagers n'est plus à démontrer, mais nous continuons à le faire avec succès.

2.

PM : « Pourquoi le doublement du tunnel routier du Fréjus (sous prétexte de construire une galerie de sécurité, *en réalité plus large que le tunnel du Mont-Blanc* !), qui va servir – c'est désormais officiel – à dédier chaque tube à un sens de circulation et permettra donc *l'augmentation du trafic de poids lourds côtés français et italien*, ne suscite-t-il aucune réaction des *No-TAV* ? »

Mouvement No TAV : Le Mouvement No TAV s'est toujours exprimé contre le doublement du tunnel routier du Fréjus ; ce sont les promoteurs de la nouvelle ligne ferroviaire qui font circuler cette

légende, que PM aime soutenir en la répétant. Depuis 2002, le mouvement No TAV a manifesté derrière les banderoles “No TIR”, les photos le prouvent. En juin 2007, à l’initiative des No TAV, 32 382 personnes signaient la lettre suivante envoyée à la Commission européenne, aux gouvernements d’Italie et de France et aux administrateurs locaux italiens et français : « Ferme opposition contre n’importe quel tracé TAV – TAC (train à grande vitesse voyageurs – train à grande capacité fret), et à quelque nouveau tunnel que ce soit. Les soussignés, résidents dans les vallées de Suse et Sangone, à Turin et dans sa banlieue ; en même temps que nous dénonçons l’escroquerie à financer un ouvrage inutile, dévastateur pour l’environnement et préjudiciable économiquement, nous maintenons la plus totale, catégorique et ferme opposition à toute hypothèse de nouvelle ligne ferroviaire Turin-Lyon, et à toute hypothèse de quelque nouveau tunnel que ce soit, ferroviaire et autoroutier. Comme il ressort de l’assemblée populaire du 19 Juin 2007, qui s’est tenue à Bussoleno, ainsi que des nombreuses délibérations des conseils municipaux, y compris des très récentes, nous déclarons et nous maintenons que le “Val de Suse” et le “Val Sangone” n’acceptent pas, et n’accepterons jamais le rôle de “corridor” pour tous les trafics. Et, par conséquent, nous exigeons la stabilisation du trafic marchandises global (ferroviaire et autoroutier) au chiffre actuel de vingt millions de tonnes annuelles.

3.

PM : « Pourquoi une opposition farouche au tunnel ferroviaire est-elle entretenue par les *No-TAV* dans le Val de Suse au nom de l’écologie, alors que dans toutes les autres vallées alpines, les populations demandent le report du trafic de poids lourds vers le rail ? »

Mouvement No TAV : Le Mouvement No TAV a toujours demandé de reporter les marchandises sur les trains (mais seulement les marchandises et non pas les camions/remorques sur les trains), vu que la France et l’Italie sont depuis longtemps liées par une ligne récemment modernisée et capable d’accueillir le trafic fret et passager présent et futur sans aucun besoin de creuser un nouveau tunnel.

4.

PM : « Comment faut-il comprendre le fait que l’un des principaux animateurs italiens des *No-TAV* ait été longtemps un cadre supérieur de la société des autoroutes italiennes (SITAF), société qui, avec la Société française du tunnel routier du Fréjus (SFTRF), a été l’une des principales promotrices de l’utilisation de la pseudo “galerie de sécurité” du tunnel routier du Fréjus comme second tunnel ouvert à la circulation des poids lourds ? »

Mouvement No TAV : Le cadre en question s’appelle Sandro Plano, qui était et est encore cadre dirigeant de la SITAF. Il a dû quitter une partie de ses fonctions à l’occasion de son élection à la présidence de la Communauté de montagne (2009-2014). À cette occasion, il a perdu une partie de sa rémunération car la SITAF se méfie de lui à cause de son engagement contre le projet de la nouvelle ligne ferroviaire. Le 25 mai 2014, il a été élu maire de Suse (il avait déjà été maire de Suse pendant 10 ans jusqu’en 2009) en remplacement de la maire qui avait retourné sa veste après son élection. Il a toujours été un militant No TAV et le parti auquel il appartient (Parti démocrate) l’a menacé plusieurs fois, sans y parvenir, de l’exclure. Sandro Pano n’a jamais souhaité la reprise du trafic routier. Une fois encore l’allégation n’est étayée par aucune preuve.

5.

PM : « Ces questions conduisent à avancer l’hypothèse d’une instrumentalisation, en Italie d’abord et également en France désormais, par un lobby routier et autoroutier qui paraît *beaucoup plus puissant en Italie qu’en France*, où il l’est pourtant déjà. Cela ne signifie pas que les habitants du Val de Suse ou les militants de base des *No-TAV* soient eux-mêmes des lobbyistes routiers ; on peut supposer qu’il s’agit pour la plupart de personnes sincèrement indignées et vraiment opposées au projet pour des raisons indépendantes des intérêts du BTP routier, et les brutalités policières contre eux sont inacceptables. »

Mouvement No TAV : Nous remercions P. Mühlstein pour son affirmation que les militants de base des *No-TAV* sont des personnes sincèrement indignées. Mais il devrait soutenir son hypothèse d’une

instrumentalisation avec des faits.

6.

PM : « On peut néanmoins se demander si la situation tendue au Val de Suse ne résulte pas de provocations ou d'infiltrations réussies. Les intérêts capitalistes et leurs serviteurs policiers ont, *particulièrement en Italie*, depuis l'attentat de Milan en 1969, celui de la gare de Bologne quelques années plus tard, ainsi que l'enlèvement puis l'assassinat d'Aldo Moro par la « Brigade rouge » en 1978, une longue expérience de la manipulation et de l'instrumentalisation des groupes « extrémistes », fascistes ou gauchistes… »

Mouvement No TAV : Ici, P. Mühlstein se croit autorisé à court-circuiter l'histoire, en se lançant avec ses affirmations sur un terrain où tout serait possible. S'il a des preuves, qu'il les présente directement à la magistrature italienne avant de faire des hypothèses.

La croissance économique forte a une grande probabilité de ne pas revenir dans les pays développés : vraies et fausses raisons et incertitudes…

lundi 15 septembre 2014, par Jean-Marie Harribey

La croissance économique nourrit tous les fantasmes. Les fantasmes de ceux qui placent en elle tous les espoirs de sortir du marasme dans lequel les a plongés la crise éclatée en 2007 : aggravation du chômage, de la pauvreté et des inégalités, déficits, endettement privé et public, à quoi il faut ajouter sur le long terme épuisement des ressources et changement du climat. Les fantasmes également de ceux qui sont partis en croisade contre elle au nom de la décroissance pour mettre fin au productivisme. Il se pourrait bien que les espoirs ou velléités des uns et des autres soient douchés par l'évolution du capitalisme contemporain. En effet, il est probable que la croissance économique forte ne reviendra pas dans les pays capitalistes développés. Le problème est d'identifier pourquoi, de façon à agir dans la bonne direction pour continuer tout de même sur la voie du progrès humain. Or, les études qui nous sont proposées oscillent entre vraies et fausses raisons. Il en résulte une marge d'incertitude non négligeable.

L'alerte est donnée

Depuis maintenant au moins quatre décennies, nous savons que l'augmentation infinie de la production se heurtera tôt ou tard à la barrière des ressources naturelles et donc à la finitude de la planète Terre. Du rapport au Club de Rome (1972), aux conférences de l'ONU (1972, 1992, 1997, 2012) ayant peu à peu adopté le concept de développement soutenable proposé par le rapport Brundtland (1987), en passant par les rapports du GIEC (1990, 1995, 2001, 2007, 2014), les signaux d'alarme n'ont pas manqué. Depuis à peu près la même époque, a été observée une dégradation de la part salariale dans la valeur ajoutée au sein de la plupart des pays riches, contribuant à générer une surproduction chronique dans tous les grands secteurs industriels. Mais la crise de 2007, déclenchée par la finance, révèle encore autre chose : non seulement le régime d'accumulation financière de l'ère néolibérale s'est effondré, notamment *in fine* à cause de la dégradation des conditions imposées au salariat, mais le principe même de l'accumulation infinie est mis en cause. Aujourd'hui, la conjonction dans le temps de la crise du régime d'accumulation, qui s'inscrit dans le moyen terme, et de la crise du principe de l'accumulation, qui s'inscrit dans le long et le très long terme, fait le caractère systémique et multidimensionnel de la crise actuelle. Cela signifie que le capitalisme ne peut aller au-delà d'un certain seuil d'exploitation de la force de travail sans ruiner ses possibilités d'expansion, et il ne peut aller non plus au-delà d'un certain seuil d'exploitation de la nature sans détériorer ou détruire la base matérielle de l'accumulation.

La débâcle financière ouverte en 2007 est l'éclatement de l'illusion entretenue par l'idéologie économique dominante pendant les dernières décennies, consistant à penser que la finance pouvait se dégager des contraintes sociale et matérielle évoquées à l'instant et devenir une source endogène et autosuffisante de valeur, sinon de nouvelle richesse. Or ces deux contraintes sont indépassables. Dit dans les termes théoriques de Marx, le passage d'un capital-argent *A* à un capital *A'* plus élevé ne peut durablement se faire sans le détour par le capital productif engageant, d'un côté, la force de travail et, de l'autre, équipements et ressources matérielles. Crise sociale et crise écologique sont donc aujourd'hui inextricablement liées, même si leur temporalité et leur cycle diffèrent par leur amplitude. [1]

Dans ce contexte, sans doute installé durablement, des hypothèses sont émises pour étudier les chances de retour de la croissance ou pour dissiper les illusions la concernant. Certaines de ces hypothèses portent sur la capacité de l'économie capitaliste à engager une nouvelle période faste d'innovations techniques. Leur solidité est celle de toutes les prévisions économiques, c'est-à-dire incertaine. D'autres hypothèses soulèvent des problèmes méthodologiques, sources de nombreuses confusions.

La fin du mythe schumpétérien ?

Le débat fait rage aux États-Unis entre, d'un côté, l'économiste critique Robert Gordon qui, depuis de nombreuses années, explique que la croissance ne reviendra pas, et de l'autre, Erik Brynjolfsson et Andrew McAfee, qui promettent au contraire un nouvel âge industriel autour des nouvelles techniques.

Gordon identifie six obstacles au retour de la croissance [2] :

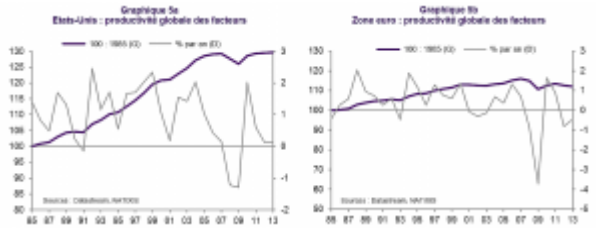
- la perte du « dividende démographique » : le ralentissement démographique induit une moindre augmentation de la quantité d'heures de travail ;
- la stagnation de l'efficacité de l'éducation freine les progrès de la productivité du travail ;
- l'augmentation des inégalités freine les bienfaits de l'éducation ;
- la compétition entre nations émergentes et nations à hauts salaires handicape celles-ci ;
- les contraintes écologiques sont de plus en plus prégnantes ;
- l'endettement privé et public réduit le revenu disponible des ménages.

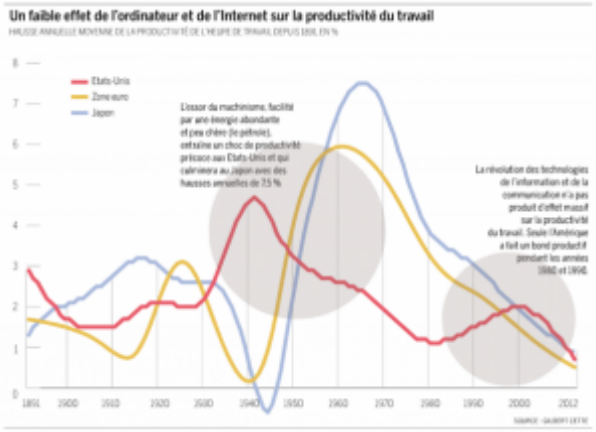
Deux points de discussion émergent de cette liste d'obstacles : d'une part, le capitalisme est-il à même de produire une nouvelle vague d'innovations porteuses de croissance économique forte ; d'autre part, la productivité du travail peut-elle rebondir à la faveur de la généralisation de l'utilisation des nouvelles techniques ?

Concernant la première question, il s'agit de comprendre la nature de ladite « troisième révolution industrielle ». On a l'habitude de qualifier de « première révolution industrielle » celle qui est née en Angleterre, aux Pays-Bas et en Flandre à la fin du XVIIIe siècle et un peu plus tard en France et dans la future Allemagne, autour de la machine à vapeur, du textile, de la sidérurgie et du charbon. La « deuxième révolution industrielle » eut lieu à la fin du XIXe et au début du XXe autour de l'électricité, du moteur à explosion, du pétrole et, par suite, de l'automobile. La « troisième révolution industrielle » désigne celle qui est fondée sur l'utilisation massive de la robotique et de l'informatique dans tous les processus productifs à la fin du XXe et au début du XXIe siècle. Pourquoi cette dernière ne semble pas entraîner des gains de productivité du travail aussi élevés que les deux premières ? C'est là que le débat commence.

Pour Gordon, les innovations liées aux techniques modernes n'ont rien à voir avec celles introduites antérieurement. Pour le dire abruptement, elles produisent à profusion des gadgets électroniques, elles permettent d'acheter sur Internet, elles créent de nouveaux besoins comme celui de téléphone mobile, mais elles n'engendrent aucun effet comparable à l'invention de l'électricité ou à celle du chemin de fer qui a remplacé les diligences. [3] Ce diagnostic est confirmé par ce que révèlent les statistiques. Déjà, au cours de la décennie 1990, l'économiste américain Robert Solow avait noté ironiquement qu'« on voit l'ère des ordinateurs partout sauf dans les statistiques de productivité ». Et, hormis une courte période de 1996 à 2004, la productivité du travail progresse très peu aux États-Unis. Récemment, Patrick Artus, puis Gilbert Cette ont confirmé le diagnostic, tant aux États-Unis qu'en Europe (voir les graphiques ci-dessous). L'impact du progrès technique est habituellement évalué en décomposant le taux de croissance de la production en deux éléments : l'augmentation des quantités de travail et de capital utilisées, et le rôle du progrès

technique. Ce rôle est appelé « productivité globale des facteurs », qui est censée mesurer l'influence du progrès technique sur l'efficacité du travail et des machines employés, et dont la progression est évaluée en faisant la différence entre le taux de croissance économique et le taux de croissance des quantités de travail et de capital pondérées par leur part dans le revenu global. [4] Le constat est sans appel : la « productivité globale des facteurs » connaît une croissance ralentie, voire une diminution, depuis le début de la décennie 2000.





À l'inverse, Erik Brynjolfsson et Andrew McAfee [5] soutiennent l'idée que le monde n'est qu'au début d'une période qui verra naître une nouvelle conception de l'innovation : il s'agira moins d'inventer de nouveaux objets que de combiner de meilleure façon ceux qui existent déjà, grâce aux procédures digitales, capables de transformer toute information en langage binaire. Il faudrait simplement voir la faiblesse actuelle des gains de productivité comme un effet du décalage dans le temps entre l'introduction des nouvelles techniques et leur influence économique.

En réalité, personne ne peut prédire aujourd'hui quel sera l'exact devenir de l'influence des transformations techniques, car ce serait faire preuve, dans un sens ou dans l'autre, d'un déterminisme technique que l'histoire n'a pas confirmé, malgré l'enthousiasme que manifestait Schumpeter vis-à-vis de l'innovation au début du XXe siècle. En effet, l'« efficacité » des deux premières révolutions industrielles est vraisemblablement due à l'accompagnement des bouleversements techniques par une transformation des rapports sociaux permettant leur utilisation à grande échelle : la première révolution industrielle ne serait pas née sans l'abolition des rapports sociaux féodaux et la naissance du prolétariat salarié ; la deuxième s'est accomplie dans un cadre socio-institutionnel où le salariat s'est généralisé et a gagné des droits sociaux compensant (plus ou moins) le taylorisme et l'intensification du travail : ce fut l'époque dite du fordisme. Quel est l'accompagnement « social » de la révolution informatique et de la mondialisation du capital ? Il n'a pas d'autre nom que précarisation et flexibilisation du travail, ainsi qu'amoindrissement de la protection sociale. Rien qui permette d'envisager une relance de la productivité du travail. On peut même avancer l'hypothèse que la difficulté du capitalisme à surmonter sa propre crise actuelle et à sortir de la langueur commune à presque tous les pays développés (Japon, Europe, États-Unis malgré l'embellie trompeuse, car passagère, due aux gaz de schiste) tient à son incapacité à proposer un modèle autre que celui de la dégradation de la condition salariale.

Il est un autre élément à prendre en compte pour expliquer la situation des pays développés : ils ont tous atteint un degré de tertiarisation élevé de leur économie. Or, la productivité du travail augmente beaucoup plus lentement dans la plupart des services que dans l'industrie ou dans l'agriculture industrielle, et comme la part des services est devenue prépondérante dans la valeur ajoutée globale, l'augmentation moyenne de la productivité du travail décline. Cette part, devenue prépondérante, des services a fait naître une discussion méthodologique complexe.

Sur la mesure de la productivité

Beaucoup de commentateurs estiment aujourd'hui

que la mesure de la productivité du travail est devenue difficile, voire n'a plus de sens. Cette idée commence même à se répandre dans la presse grand public. Ainsi, Valérie Segond, dans *Le Monde Éco&entreprise* du 1er juillet 2014, signe un article : « Les économistes face à la mystérieuse panne de la productivité ». L'auteur a sollicité les plus en vue, qui proposent des explications de la panne. « Mais où sont donc passés les gains de productivité ? Si chacun s'interroge, il y a d'abord un double problème de lecture. '*Alors que la comptabilité nationale tient compte de la qualité des produits, elle ne sait pas faire de même pour les services*, souligne Patrick Artus. *Ainsi, un billet de train acheté sur Internet qui a fait économiser une demi-heure de queue n'est pas mesuré différemment. L'amélioration de la qualité est comptée pour zéro.*' L'outil statistique est d'autant plus déficient que, remarque l'économiste américain Erik Brynjolfsson, '*dans un monde où la gratuité s'étend, les services 'offerts' par les Google, Facebook, Youtube comptent pour zéro dans le PIB nominal. De façon générale, en pesant sur les prix, la digitalisation des services pèse sur le PIB, donc sur la productivité.* Et Patrick Artus de conclure : *Il est bien possible que le PIB et, partant, les gains de productivité soient aujourd'hui très fréquemment sous-estimés.*' »

Le problème soulevé par ces deux économistes éminents est, à mon sens, un faux problème. Leur erreur est de croire que la productivité du travail et le PIB en amont de celle-ci sont des indicateurs vus du côté du consommateur, du côté de l'utilité que celui-ci retire de la consommation de biens ou de services. Il n'en est rien, ces indicateurs sont calculés du côté de la production, évaluée monétairement, dans laquelle la qualité du service rendu en aval n'entre nullement en compte. La plupart des économistes ont oublié les linéaments de l'économie politique, à savoir que la valeur d'usage et la valeur au sens économique n'ont aucun lien commensurable entre elles. C'est ce qui conduit ces économistes à s'alarmer que le PIB (qui figure au numérateur du ratio productivité du travail) ne tienne pas compte de la qualité des services. Mais s'émeuvent-ils de la qualité du transport dans des véhicules coincés dans des embouteillages pour mesurer la productivité sur les chaînes automobiles ?

L'erreur précédente se retrouve dans beaucoup de travaux visant à « reconstruire » les indicateurs de richesse. Elle consiste à affirmer simultanément que les gains de productivité du travail se ralentissent dans nos économies (ce qui est exact) et que leur mesure est devenue impossible. Or, ou bien on peut constater leur baisse et on est en droit de chercher le bien-être ailleurs que dans leur éternelle augmentation, ou bien les instruments de mesure sont obsolètes et on ne peut fonder sur eux la nécessaire réorientation de l'économie. S'il y a incertitude, c'est sur l'évolution future de ces gains, et cela doit inciter à la prudence : personne ne peut prévoir ce que deviendra le PIB si l'amélioration de la qualité se traduit par une augmentation des valeurs unitaires (pour cause de travail nécessaire supérieur) compensant ou non la réduction des quantités produites. L'augmentation – pour cette raison – des prix ne serait alors pas assimilable à de l'inflation dont il faudrait déflater le taux pour calculer la variation en volume. Que les gains de productivité du travail ne mesurent pas directement les externalités est une chose, mais dire [6] que le numérateur du ratio productivité est constitué de la même grandeur que le dénominateur (des heures de travail) est inexact, puisque le numérateur est la valeur ajoutée exprimée monétairement.

Cette discussion renvoie aux controverses portant sur l'interprétation d'un des plus célèbres textes de Marx :

« Cependant, à mesure que se développe la grande industrie, la création de la richesse réelle dépend moins du temps de travail et du quantum de travail employé que de la puissance des agents mis en mouvement au cours du temps de travail, laquelle à son tour – leur *puissance efficace* – n'a elle-même aucun rapport avec le temps de travail immédiatement dépensé pour les produire, mais dépend bien plutôt du niveau général de la science et du progrès de la technologie, autrement dit de l'application de cette science à la production. [...] Dans cette mutation ce n'est ni le travail immédiat effectué par l'homme lui-même, ni son temps de travail, mais l'appropriation de sa propre force

productive générale, sa compréhension et sa domination de la nature, par son existence en tant que corps social, en un mot le développement de l'individu social, qui apparaît comme le grand pilier fondamental de la production et de la richesse. [...] Dès lors que le travail sous sa forme immédiate a cessé d'être la grande source de la richesse, le temps de travail cesse d'être nécessairement sa mesure et, par suite, la valeur d'échange d'être la mesure de la valeur d'usage. » [7]

Les théoriciens du capitalisme cognitif ont tiré de ce passage la conclusion que le travail ne créait plus la valeur. J'ai essayé de montrer que cette conclusion était fausse et qu'il fallait reconsidérer la chose de la manière suivante. Marx parle de la distanciation de plus en plus grande entre le travail vivant et les richesses créées, c'est-à-dire le travail et les valeurs d'usage, mais jamais il ne parle de distanciation entre travail et valeur. Au contraire, au fur et à mesure de l'augmentation de la productivité du travail et de la disparition du travail vivant – et pour Marx il s'agit d'une « proposition tautologique » [8] – la valeur d'échange disparaît elle aussi, ce qui est, jusqu'au bout, conforme à la loi de la valeur. À l'encontre des théoriciens du cognitivisme, on peut dire que, pour Marx, c'est la dissociation entre valeur et richesse qui est au cœur de la contradiction du capital dont il avait bien vu les potentialités d'évolution : « Il donne vie à toutes les puissances de la science et de la nature, comme à celles de la combinaison et de la communication sociales pour rendre la création de richesse indépendante (relativement) du temps de travail qui est affecté. » [9]

Le développement des forces productives – tant qu'il se poursuit ! – conduit à l'exclusion progressive du travail vivant du processus de production, ce qui a pour conséquence d'augmenter la productivité du travail et donc d'abaisser les coûts de production et, à long terme, la valeur des marchandises, évolution que renforce l'incorporation de connaissances de plus en plus grandes. [10] Cette exclusion ne constitue pas une négation de la loi de la valeur en tant que tendance, mais en est la stricte application. Le constat que, à l'époque de la tertiarisation de l'économie, dans laquelle l'introduction de la connaissance joue un rôle important, les gains de productivité du travail se révèlent inférieurs à ce qu'ils étaient au temps de la primauté de l'industrie est donc confirmé. Preuve supplémentaire, s'il en était besoin, de la nécessité de distinguer accroissement de richesse et accroissement de valeur.

Il ne faut pas croire que ces discussions soient des querelles byzantines, car elles ont des répercussions très pratiques en termes de choix politiques. La rigueur conceptuelle est donc cruciale, tant dans les débats entre théoriciens que dans les traductions qui en sont données pour le grand public. Dans le dossier d'*Alternatives économiques*, déjà cité, la thèse de Gordon est ainsi présentée : « Les économistes mesurent la productivité au niveau de l'ensemble d'un pays en ramenant la somme des richesses crées – le produit intérieur brut (PIB) – au nombre total d'habitants. Cela donne le PIB par habitant. Afin de mieux comprendre cette évolution, on peut décomposer cet indicateur en deux parties : la production de richesse par heure travaillée et le nombre d'heures de travail par habitant. Ainsi on peut suivre la dynamique de la productivité d'une économie de la manière suivante :

PIB/population = PIB/heures travaillées x *heures travaillées/population*. » [11]

Cette équation est exacte (à ceci près que son membre de gauche n'est pas la productivité du travail mais le produit par habitant), mais, en elle-même, elle n'explique rien, car c'est une décomposition comptable qui dépend du choix des éléments mis en évidence. [12] Dans le membre de droite de cette équation, le premier facteur (PIB/heures travaillées) est la productivité horaire du travail, et le second facteur (heures travaillées/population) est la durée du travail ramenée à la population totale active et inactive. Mais la décomposition du PIB par habitant peut être modifiée pour faire apparaître côte à côte les trois facteurs que sont la productivité horaire du travail, la durée individuelle du travail des actifs (et non plus la durée du travail rapportée à la population totale, qui n'a pas grand sens) et le taux d'activité de la population [13] :

PIB/population = PIB/heures travaillées x *heures travaillées/population* x *population/nombre d'emplois* x *nombre d'emplois/population*.

Cette équation se ramène alors à :

PIB/population = PIB/heures travaillées x *heures travaillées/nombre d'emplois* x *nombre d'emplois/population*,

c'est-à-dire :

PIB par habitant = productivité horaire du travail x *durée individuelle du travail* x *taux d'activité*.

Autrement dit, on peut pressentir que l'évolution de l'économie n'est pas due uniquement à des facteurs d'ordre technique, mais que l'organisation du travail, la répartition de celui-ci, et, finalement, les rapports sociaux sont déterminants. On pourrait même pousser plus loin la décomposition du PIB par habitant en faisant apparaître la répartition des revenus, afin de montrer que la captation par les revenus financiers d'une part de plus en plus grande de la valeur ajoutée est préjudiciable au PIB par habitant :

PIB/population = PIB/heures travaillées x *heures travaillées/nombre d'emplois* x *nombre d'emplois/population* x *salaires/PIB* x *PIB/nombre d'emplois* x *nombre d'emplois/salaires*,

c'est-à-dire :

PIB par habitant = productivité horaire du travail x *durée individuelle du travail* x taux d'activité x *part des salaires dans le PIB* x *productivité individuelle du travail* x *inverse du coût salarial unitaire.*

Mais, et c'est la limite de cet exercice, on peut aussi rebâtir la relation de départ tout à fait différemment :

PIB/population = PIB/capital x *capital/population*.

On aboutit à une nouvelle relation comptable exacte, mais dont le caractère analytique est pauvre en termes de causalité, car elle met seulement en scène ladite productivité du capital dans le langage néoclassique et le capital par tête d'habitant.

La difficulté de construire des indicateurs fiables

Les problèmes d'ordre méthodologique sont fréquents lorsqu'on tente une mise en cohérence des objectifs sociaux et écologiques. Donnons-en deux exemples. Le premier porte sur les indicateurs écologiques. Nous disposons aujourd'hui de l'indicateur « empreinte écologique » qui rapporte la surface nécessaire à toutes les activités humaine à la surface de la Terre disponible. [14] Malgré les critiques qui lui ont été faites, et certaines fort justifiées (ce n'est pas un indicateur global, ni social, ni même écologique, c'est surtout un indicateur de l'empreinte carbone, partiel car il ne tient pas compte de la production d'électricité), il a au moins une cohérence car les grandeurs comparées sont homogènes : quantité d'hectares dits globaux (hectares nécessaires correspondant à la moyenne mondiale en termes de rendements) et quantité d'hectares disponibles. En revanche, il est un autre indicateur qui n'a pas grand sens. Ainsi, a-t-on entendu parler le 19 août dernier du « jour du dépassement » [15] : à cette date de l'année, les humains auraient dépassé ce que produit la planète en un an. Entre le 20 août et le 31 décembre, nous devrions vivre à crédit, c'est-à-dire en nous suicidant *puisque nous puiserions plus qu'il n'y a à prendre*. L'image est forte et on peut lui reconnaître une capacité à frapper les esprits pour changer de trajectoire, mais le calcul a-t-il un sens : pourquoi ne sommes-nous pas déjà morts puisque nous prélèverions plus qu'il n'y a ? Cette question permet de voir que les grandeurs rapprochées sont en réalité incomparables. Ce que nous puisons en une année est un flux qui diminue un stock si la régénération de celui-ci dans l'année est inférieure au flux prélevé. Mais, dans la réalité, beaucoup de ressources et de matières premières – parmi les renouvelables – que nous utilisons sont engendrées dans un laps de temps beaucoup plus long que celui du flux utilisé. Cela n'a donc aucun sens de fixer une date au-delà laquelle nous vivrions avec quelque chose dont on pourrait croire qu'il viendrait de l'au-delà de la planète. Pour ce qui concerne les ressources non renouvelables, par définition, le « jour du

dépassement » devrait être le 1er janvier à 0h 0min 1sec… Totalement absurde.

Une méthodologie ressemblante est utilisée par une association ultra-libérale dénommée « Contribuables associés » qui fait campagne sur le « jour de la libération fiscale » : par exemple, en 2012, les Français auraient travaillé « jusqu'au 24 juillet, soit 205 journées pour le seul profit de l'État et des administrations publiques : une évolution des dépenses qui ne laisse entrevoir aucune amélioration rapide de la peine des Français. Cette année, les Français travaillent 205 jours pour payer les factures de l'État ! » Tout est faux dans ce genre d'affirmation. Elle s'appuie sur le lieu commun que les dépenses publiques représenteraient 57 % du PIB. Rapporter toute ladite dépense publique au PIB comporte un biais que taisent tous les économistes et politiques qui veulent à tout prix la diminuer : en effet, cette dépense globale inclut toutes les consommations intermédiaires nécessaires à l'activité publique (120 Mds en France en 2013), qui, au passage, s'adressent le plus souvent au secteur privé. Or, pour mesurer le PIB, on déduit pour toutes les entreprises privées leurs consommations intermédiaires (plus de 1500 Mds), ce qui équivaut à un montant presque aussi grand que toute la valeur ajoutée brute et de moitié supérieur à la valeur ajoutée brute des sociétés. Il n'y a donc aucune raison, sinon celle d'affoler la population, d'ajouter, pour le secteur public, des choses que, en toute logique, on exclut par ailleurs. De même, dans cette dépense publique vilipendée, figurent 328,6 Mds directement consommés par les individus et 181,3 Mds indirectement, soit en tout près de la moitié de ladite dépense publique et plus de 24 % du PIB. Ainsi relativisé, le « poids public » dans le PIB, ressassé comme étant excessif parce que mesuré de façon biaisée à hauteur de 57 % en France, aurait une image plus proche de la réalité.

Mais il y a plus important encore et qui concerne directement le sujet traité ici, celui de la croissance économique future. Le grief le plus souvent invoqué par les libéraux qui veulent restreindre la sphère non marchande en saturant le débat politique de la prétendue nécessité de baisser la dépense publique est que cette sphère serait parasitaire pour l'économie marchande, seule légitime à leurs yeux, parce que l'une obligerait à prélever sur l'autre. Rien n'est plus faux. Les travailleurs employés dans la fonction publique (fonctionnaires comme salariés sous droit privé) sont productifs, non seulement de services utiles (éducation, soins…), mais aussi de valeur économique, comptabilisée dans le PIB à hauteur des salaires versés. [16] Dès lors, les impôts et cotisations, dénommés souvent de manière péjorative prélèvements obligatoires, constituent en réalité le paiement collectif du produit non marchand (la valeur ajoutée non marchande), qui s'ajoute au produit marchand et ne lui est donc pas soustrait. Ainsi, en France, pour l'année 2013, ce produit non marchand des administrations publiques représentait 354,8 Mds d'euros, soit environ un tiers de ce qui est mesuré sous le terme de « dépense publique » évaluée à 57 % du PIB. Tandis que plus de la moitié de cette dépense est constituée par les transferts sociaux : 650 Mds en 2013. Au total, 1000 Mds ne sont pas versés « pour payer les factures de l'État », comme disent les prétendus « contribuables associés, mais sont payés par les citoyens pour les citoyens. Il est donc au moins aussi important de connaître le contenu de la production que le niveau de celle-ci.

Quelles conclusions tirer ?

La crise actuelle, avons-nous dit, est, au fond, une crise du principe de l'accumulation infinie. Mais avouons que cette affirmation relève plus de l'intuition que de la vérification empirique donnée par les indicateurs usuels. La raison en est que ces indicateurs donnent tous une vue partielle de l'activité humaine : le PIB donne la valeur des seules productions monétaires et ne peut donner qu'elle ; la productivité du travail porte en son numérateur la valeur précédente ; les indicateurs écologiques ne peuvent être intégrés à ces deux indicateurs économiques car ils s'expriment dans d'autres unités. Mais il est possible de comparer les évolutions de deux grandeurs : par exemple, on sait que la production mondiale augmente plus vite que l'utilisation des ressources ou que les émissions de gaz à effet de serre, ce qui montre que le décrochage

entre ces grandeurs est relatif et non absolu.

Finalement, la modification de la structure de la production, au profit de la qualité et du « durable » et au détriment du gaspillage, n'aura peut-être pas de retombées sur la croissance du PIB, mais elle aura une influence sur la soutenabilité de l'ensemble. À ce titre, la sphère non marchande aura un rôle décisif dans la bifurcation des trajectoires de production et de consommation. Cette bifurcation sera une phase pendant laquelle une dynamique économique pourra repartir au vu des gros investissements de transition nécessaires, mais ce sera comme une conséquence *provisoire* de la bifurcation vers une consommation moindre de matières – et non plus comme un objectif de croissance recherché –. Et si, grâce à – ou à cause de – la révolution numérique, les prix des nouveaux produits diminuent, et donc entraînent le PIB vers une moindre augmentation, voire une stagnation, où est le malheur si les services rendus par ces nouveaux produits sont réels ? Ce serait plutôt cet aspect qu'il conviendrait d'examiner, au regard de la crise sociale et de la crise écologique, plutôt que de perdre son temps dans des reconstructions du PIB qui ne seraient pas moins arbitraires que les constructions initiales. À cet égard, on commence à lire ici ou là qu'Attac aurait tout récemment accompli sa conversion à la décroissance, au motif que l'association prônerait désormais la « décroissance sélective ». Or, cette idée de sélection des productions à faire décroître à côté de celles qu'il faut promouvoir était une idée théorisée dans un livre d'Attac datant de 2004 pour en faire, avec la réduction du temps de travail et le développement du non-marchand, le pivot de la transition [17]. Et il n'a pas fallu attendre les théoriciens de la décroissance pour comprendre que la question lancinante du chômage ne pouvait plus être résolue prioritairement par la croissance, mais par le partage du travail qui suppose lui-même un partage des revenus. [18]

S'il faut considérer que les progrès de la productivité du travail seront dorénavant vraisemblablement faibles, alors l'exigence de leur partage équitable sera de plus en plus forte, entre les groupes sociaux et aussi entre les types d'investissement ainsi qu'entre le pouvoir d'achat privé et la protection sociale. Le moment des vrais choix de société s'approche peut-être. Il est probable que Gordon ait raison, la croissance forte ne reviendra pas dans les pays développés de manière durable, mais, peut-être, pour des raisons plus profondes que celles qu'il donne, car elles obligent à reconsidérer la conception de la richesse et de la valeur ainsi que les rapports sociaux dans lesquels elles sont produites et utilisées.

Notes

[1] C'est la thèse que je développe dans *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2013.

[2] Robert J. Gordon, « Is US economic growth over ? Faltering innovation confronts the six headwinds », Center for Economic Policy Research, *Policiy Insight*, No 63, september 2012 ;

« The Demise of U.S. Economic Growth : Restatement, Rebuttal, and Reflections », NBER Working Paper No. 19895, february 2014.

[3] On lira aussi les propos, qui vont dans le même sens, du généticien moléculaire Jan Vijg, rapportés par Christian Chavagneux, dans le dossier d'*Alternatives économiques*, « La croissance peut-elle revenir ? », n° 338, septembre 2014 : l'indicateur d'intensité d'inventivité (nombre d'innovations majeures par an) est inférieur à 1 et il diminue.

[4] Le lecteur intéressé par les détails formalisés les trouvera dans une fiche sur mon site, en même temps que la critique de la fonction de production Cobb-Douglas de laquelle est issue le calcul précédent. Le lecteur curieux pourra aussi lire l'excellent article que viennent de publier dans la *Revue de la régulation* Bernard Guerrien et Ozgur Gun « En finir, pour toujours, avec la fonction de production agrégée ». En revanche, on ne peut qu'être affligé de constater que la Direction du Trésor continue d'analyser les facteurs de la croissance à l'aide d'une fonction Cobb-Douglas, la plus fruste possible, dans « Le décrochage du PIB par habitant en France depuis 40 ans : pourquoi ? », *Trésor-éco*, n° 131, juin 2014, qui énumère une suite de tautologies comptables, et d'où il résulte la justification du CICE, du Pacte de responsabilité, de la réforme des retraites, parce que les Français ne travaillent pas assez, la productivité horaire ne compensant plus depuis 20 ans le recul des heures travaillées. La faute à qui ? Aux jeunes et aux seniors, répondent les auteurs, dont le taux d'activité est insuffisant. Mais se demandent-ils si l'offre d'emplois est à la hauteur ? Non, le chômage n'existe pas…

[5] Erik Brynjolfsson, Andrew McAfee, *The Second Machin Age, Work, Progress and Prosperity in a Time of Brillant Technologies*, W.W. Norton, 2014. On peut aussi écouter sur Internet une conférence des auteurs.

[6] C'est l'idée défendue par Jean Gadrey dans « Même si Gordon a raison, ce n'est pas si grave », *Alternatives économiques*, n° 338, septembre 2014, reprenant son article « Comment penser une 'prospérité sans croissance' », *Les Possibles*, n° 3, printemps 2014. De son côté, Florence Jany-Catrice, dans *La performance totale : nouvel esprit du capitalisme ?*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2012, affirme aussi, à tort selon moi, que le numérateur et le dénominateur du ratio productivité dans les services non marchands sont identiques. Pour plus de détails sur ces questions, voir le chapitre 8 de *La richesse, la valeur et l'inestimable*, *op. cit.*

[7] Karl Marx, *Manuscrits de 1857-1858, (« Grundrisse »)*, Paris, Éditions sociales, 1980, tome II, p. 192-193.

[8] Karl Marx, *Manuscrits de 1857-1858, (« Grundrisse »)*, *op. cit.*, tome II, p. 322.

[9] *Ibid*, p. 194.

[10] Ce point est d'ailleurs confirmé par André Gorz, *L'immatériel, Connaissance, valeur et capital*, Paris, Galilée, 2003, p. 47. Ce qui est curieux, c'est qu'il en tire la conclusion de l'obsolescence de la loi de la valeur. Il affirme – et en cela il a raison – qu'au fur et à mesure que les coûts unitaires de production et de reproduction s'amenuisent, la valeur tend vers zéro et qu'on s'achemine vers la possibilité de la gratuité, et, simultanément, il ne voit pas qu'il s'agit tout simplement de l'application de la règle de l'amortissement s'intégrant tout à fait à l'intérieur de la loi de la valeur, la seule nouveauté étant que l'amortissement ne s'applique plus uniquement au travail mort contenu dans les équipements, mais également au travail de production et de transmission des connaissances qui peut être réparti dans un nombre quasi infini de produits finals.

[11] Christian Chavagneux, *op. cit.*

[12] Une telle équation comptable est tautologique si on cherche à en tirer une causalité. Elle n'a d'intérêt que pour mettre en évidence l'interdépendance des éléments qui la composent.

[13] En supposant pour simplifier que tous les emplois sont salariés.

[14] Mathis Wackernagel, WilliamRees, 1999. « Notre empreinte écologique », Montréal, Éditions Ecosociété, 1999. Voir Aurélien Boutaud, Natacha Gondran, *L'empreinte écologique*, Paris, La Découverte, Repères, 2009 ; Commissariat général au développement durable, « Une expertise de l'empreinte écologique », *Études & documents*, n° 16, janvier 2010.

[15] Les calculs sont faits par l'ONG Global Footprint Network. Pour une présentation simple, voir Fabrice Nicolino, « Croissance : les yeux plus gros que la planète », *Charlie Hebdo*, 27 août 2014.

[16] Voir Jean-Marie Harribey, *La richesse, la valeur et l'inestimable*, *op. cit.* et *Les feuilles mortes du capitalisme, Chroniques de fin de cycle*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2014.

[17] Attac, *Le développement a-t-il un avenir ? Pour une société solidaire et économe*, Paris, Mille et une nuits, 2004, épuisé, mis en ligne ; sur mon site Internet, voir notamment p. 80, 81, 87, 88, 91, 92 et 93. De la même façon, l'idée de décélération de la croissance, comme première étape (voir p. 87-88), fut moquée à l'époque par certains qui, aujourd'hui, se sont ralliés à l'idée de… ralentissement…

[18] On peut se souvenir de l'âpreté des débats pendant la décennie 1990 sur les questions du travail et de la RTT. Voir Jean-Marie Harribey, *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, Paris, L'Harmattan, 1997.

Comment concilier commerce équitable et relocalisation sélective ?

lundi 15 septembre 2014, par Thierry Brugvin

Tandis que le secteur du commerce équitable se développe doucement, l'intérêt des consommateurs pour l'écologie, lui, s'accélère rapidement. Au point que nombre d'entre eux considèrent parfois que l'écologie (favorisée par la consommation de proximité) et le commerce équitable s'opposent, notamment à cause du dégagement de CO_2, lié au transport, un des facteurs importants du réchauffement climatique et de l'empreinte écologique. Or, il existe néanmoins des approches où ces deux courants peuvent coexister, telles que le commerce équitable Sud-Sud ou la relocalisation sélective.

1. L'intérêt principal du commerce équitable réside plus dans la prise de conscience que dans les volumes vendus

Les labels du commerce équitable sont destinés à certifier principalement que les produits vendus ont été payés un prix « équitable » et que les conditions de travail et de salaires ont été respectées. Le commerce équitable a été multiplié par 20, entre 2001 et 2007, mais, malgré ce fort développement, il ne représente que 0,02 % de l'ensemble du commerce mondial. De plus, il ne touche que 0,1 % des paysans ou 0,15 % de ceux qui sont les plus démunis. C'est pourquoi, actuellement, l'intérêt principal du commerce équitable consiste à favoriser le développement d'une prise de conscience, d'une meilleure compréhension des mécanismes sociétaux responsables des inégalités économiques. Or, cette prise de conscience des citoyens, des consommateurs et des producteurs est la clé du changement vers un monde plus équitable et plus écologique.

Une des limites du commerce équitable et plus généralement des labels (bio, sociaux...), tel le label Max Havelaar, réside dans le fait que les auditeurs qui vérifient le respect des normes sociales et environnementales sont rémunérés par les entreprises qu'ils contrôlent, ce qui diminue leur indépendance financière.

L'écologie est-elle compatible avec le commerce équitable Sud-Nord ?

Selon la Commission mondiale sur l'environnement et le développement (1988), l'amélioration des conditions de travail renforce les chances de préserver l'environnement et donc de s'orienter vers une production soutenable. Car, plus un pays dispose de richesses financières, plus il dispose potentiellement de la capacité à assumer le coût de la protection de son environnement. Cependant, le commerce équitable s'avère limité par le principe écologique, qui suppose de diminuer les distances de transport qui accroissent les émissions de carbone. C'est-à-dire que ne doit être importé que ce qui ne peut être produit sur place, afin de limiter la pollution liée aux transports et de favoriser l'autonomie alimentaire. Par exemple, en Suisse, le « label bio » Bourgeon interdit les transports par avion et les matières premières importées ne doivent pas dépasser 90 %, tandis que, pour le « label Bourgeon Bio suisse », la limite autorisée descend à seulement 10 %. En 2010, il existait environ 800 exploitations de production ou de commercialisation qui bénéficiaient de ce label. En effet, plus la production se rapproche du consommateur, moins cela engendre de pollution, c'est le processus inverse du commerce équitable.

L'objection de croissance socialiste autogestionnaire implique notamment de cesser le productivisme effréné de la société de consommation, de développer l'économie de proximité en la

relocalisant, de diminuer la pollution liée aux transports, de consommer des fruits locaux, donc de saison, d'éviter la concurrence avec les petits producteurs locaux au Nord... Certains écologistes considèrent donc qu'il faudrait supprimer le commerce éthique et équitable, car il nuit à une production véritablement « écologique et durable ». D'autres, moins radicaux, envisagent plutôt une « décroissance sélective », tel Nicolas Hulot, ou une « relocalisation sélective » de l'économie, tel Thomas Coutrot, porte-parole d'Attac. Cela consisterait à relocaliser la majorité de la production de chaque nation, tout en conservant une part mineure des importations en provenance de pays étrangers et lointains. Car, si vous résidez à Lille, importer des marchandises indispensables, issues de la Belgique, peut s'inscrire dans la démarche de relocalisation sélective, d'un point de vue écologique. Par contre, au plan de l'autonomie économique, les critères deviennent alors encore un peu plus restrictifs. Dans le cas d'une décroissance et d'une relocalisation sélective, certains secteurs peuvent continuer à croître, comme la production alimentaire, tant que les besoins essentiels au Sud ne seront pas satisfaits, tandis que d'autres, comme les transports, devraient décroître dès à présent, au Nord comme au Sud. Les échanges internationaux ne seraient pas non plus interrompus complètement, mais limités aux secteurs indispensables.

Ainsi, la solidarité internationale ne serait pas interrompue, mais mieux pensée, afin de permettre un développement favorisant l'autonomie économique et politique, avec la préservation des ressources non renouvelables et plus généralement l'écologie. On le voit, chacun des choix d'actions de solidarité internationale suppose une réflexion profonde qui doit prendre en compte chacun des éléments du « système monde » dans une perspective systémique.

Un développement autonome suppose une relocalisation sélective et une baisse des transports

Or, dans les années 1970, les pays non alignés revendiquaient un développement autocentré, notamment par la voix de l'économiste Samir Amin (1972). Un projet de développement pérenne devrait s'appuyer sur la satisfaction des besoins essentiels, l'autonomie et le respect de l'identité culturelle, observe Roy Preiswerk. Comme l'ensemble des actions de développement, une action peut aboutir à l'effet inverse, lorsqu'elle entraîne une perte de l'identité culturelle, une perte de l'autonomie économique et politique, une diminution de l'agriculture vivrière [1].

2. Un développement autonome suppose une relocalisation globale ou sélective (c'est-à-dire partielle), de même que le droit à un certain protectionnisme

L'autonomie économique s'avère d'ailleurs la condition préalable à l'ouverture économique, sinon l'économie nationale risque d'être dominée par les entreprises transnationales étrangères. Il faut donc aussi développer l'agriculture vivrière. Cette dernière signifie que l'agriculture doit permettre aux populations de se nourrir par elles-mêmes. À l'inverse, la mondialisation libérale fait la promotion d'une production locale tournée vers l'exportation par exemple les céréales, le thé, le café, qui ne relèvent pas d'une consommation locale essentielle... Certaines ONG, tels les membres de MINGA (une fédération d'acteurs du commerce équitable cherchant à intégrer les principes de la décroissance), essaient que les produits du Sud vendus dans les pays industrialisés ne concernent pas une part trop importante de la production. Afin que les coopératives du Sud puissent conserver suffisamment d'indépendance.

Tandis que la mondialisation libérale renforce la dépendance vis-à-vis de l'extérieur, les transports et la pollution, à l'inverse, dans les cultures traditionnelles, les moyens de se déplacer étaient plus lents, souvent pédestres, fondés sur la traction animale ou l'usage de la voile. Ils respectaient l'environnement et leur vitesse était plus humaine, plus proche du rythme des pas du marcheur, qui d'une certaine façon est l'étalon premier de l'individu

décroissant. Ce dernier cherche donc une décroissance des transports afin de réduire l'empreinte écologique individuelle, nationale et mondiale, notamment par une relocalisation de la production. La décroissance des transports suppose aussi de savoir retrouver le goût des vacances de proximité, du plaisir de simple promenade dans les campagnes environnantes, plutôt que l'exotisme systématique du bout du monde. Concilier commerce équitable et décroissance suppose donc de limiter la consommation de produits « indispensables » et d'user de modes de transport non polluants.

Le secteur du commerce équitable : Nord-Sud, Sud-Sud ou Nord-Nord ?

Traditionnellement, on considère que le commerce équitable concerne les relations Nord-Sud, cependant Minga estime que les relations Sud-Sud et même Nord-Nord doivent aussi être développées. Par exemple, le siège d'Oxfam aux Philippines vend de manière croissante des produits à des magasins Oxfam de Bangkok. Minga, de même que la Confédération paysanne, pensent que le concept de commerce équitable doit aussi recouvrir les relations de solidarité commerciale Nord/Nord. L'économie de proximité (AMAP), l'économie solidaire, par exemple, pourraient s'inscrire dans ce cadre.

Cependant, l'association Max Havelaar, considère que la situation sociale des pays en développement est telle qu'on doit les distinguer en créant plutôt un label « commerce solidaire » pour le commerce Nord/Nord et un « label commerce équitable » pour le Sud/Nord.

Les ONG qui entendent concilier commerce équitable, écologie et autonomie économique cherchent à importer des produits du Sud, se limitant par exemple à l'artisanat local (objets d'art, vêtements...), afin de ne pas diminuer leurs cultures vivrières, ou de ne pas concurrencer les petits producteurs au Nord, qui vendent du miel près de chez eux par exemple. Elles n'importent que des aliments, comme le chocolat, ou le café, ne pouvant être cultivés dans les pays industrialisés. Cependant, même ce type d'aliment peut limiter l'agriculture vivrière, dans la mesure où les populations locales ne peuvent pas se nourrir principalement de café par exemple. Dans certaines régions d'Amérique du Sud, comme en Bolivie, le développement du quinoa équitable est tel qu'il déséquilibre et désorganise la production des autres céréales et donc perturbe l'autonomie alimentaire locale. D'autres biens ne peuvent pas être produits au Nord, par exemple les tapis indiens labellisés par Step-Suisse, et plus généralement l'artisanat s'inscrivant dans une culture spécifique.

Quel que soit le choix qui sera fait, on observe d'ores et déjà une concurrence entre certains produits labellisés bio et commerce équitable et les produits bio français, par exemple des producteurs de miel local se trouvent parfois en concurrence avec un producteur de miel équitable provenant du Sud.

Cependant, étant donné que le commerce équitable ne représente qu'une part infime du commerce mondial (0,02 %), ce type de dérive n'a quasiment aucune incidence au plan macroéconomique, et l'impact négatif, lorsqu'il survient, se limite actuellement à des secteurs commerciaux très circonscrits. Néanmoins, il faut le prendre en compte dans la réflexion pour un modèle de production alternatif et du point de vue de l'éducation populaire, de la prise de conscience citoyenne, qui est actuellement un des intérêts principaux du commerce équitable.

Ainsi, à long terme, on peut imaginer que la majorité du commerce équitable serait Sud-Sud et Nord-Nord (commerce solidaire), tandis qu'une faible part des flux commerciaux classiques et équitables porterait sur les relations entre le Sud et le Nord.

Écologie et solidarité internationale sont indissociables

En effet, la priorité des populations les plus pauvres consiste à satisfaire leurs besoins essentiels et ensuite seulement à s'intéresser aux questions écologiques. Car on meurt plus rapidement du manque de nourriture, lorsque l'on ne vit qu'à avec un dollar par jour, que de la pollution. Concilier écologie et développement autonome suppose donc de permettre économiquement et culturellement aux

plus démunis de prendre en compte, dès le départ, les besoins essentiels et l'écologie. Sinon, cette dernière restera lettre morte. Or, le nombre des populations pauvres dans le monde reste majoritaire, par rapport à celui des populations riches, vivant notamment dans les pays industrialisés.

En tout cas, écologie et solidarité internationale sont indissociables pour ceux qui refusent d'appliquer une politique écologique malthusienne, consistant à laisser mourir de faim les populations les plus pauvres. Car ce type de politique malthusienne néolibérale, s'oppose à une redistribution des richesses mondiales, mais s'autorise à exploiter les ressources des pays en développement. Alain Lipietz souligne aussi qu'il « y a toujours une articulation de deux stratégies, en ce sens que même dans un développement très autocentré, il faut une source de financement qui permet l'achat de produits de la ''grande économie'' mondialisée (des ordinateurs, des téléviseurs...). Cette source, c'est la redistribution nationale (administration, dépenses sociales) ou les exportations locales. Un projet de développement de pays intègrera par exemple le tourisme à la ferme ou la production bio et fermière de qualité » [2].

La volonté de relocaliser la société s'inscrit dans l'histoire des politiques du développement local

Rappelons cependant qu'il ne faut pas confondre le développement local, qui relève du qualitatif, avec la croissance locale, qui est quantitative. Lipietz nous rappelle que « c'est est un long chemin qui débute à la fin des années 1970, une période où la perception du monde est basée sur le constat de la dépendance des pays de l'ancienne aire coloniale. À cette époque, le modèle dominant est celui d'un centre (les pays développés du Nord) entravant le développement à la périphérie (les pays du Sud). Au plan doctrinal et des pratiques, la réponse de la gauche marxisante, c'est le protectionnisme, la substitution de la production locale aux importations et la théorie des pôles de développement. Au contraire, on s'aperçoit que l'autonomie de petites et moyennes entreprises locales est de nature à engendrer à terme de nouvelles dynamiques locales de développement (...). Au début des années 1980, les économistes emploient alors les mots de développement "endogène" ou "local" et parlent d'"industrialisation diffuse" [3] ».

« Au cours des années 1980, le local, assimilé au départ au rural, est pensé comme un lieu alternatif à la crise. Peu à peu, le discours sur le local s'est étendu à tous les types d'espaces, les quartiers urbains et surtout les bassins d'emploi » [4]. « L'État-nation a perdu la plus grande partie de son pouvoir de coordination de l'activité économique elle-même de plus en plus soumise au marché mondial. Cela suppose de privilégier les espaces de reconquête de plus d'autonomie et de liberté. C'est-à-dire créer de nouvelles formes de vie sociale et de consommation avec une relation au travail et un partage du travail différents. Une stratégie nouvelle de dialectique est à inventer entre les sociétés autonomes et hétéronomes (c'est-à-dire dépendantes de l'extérieur) » [5].

Conclusion

La société et le commerce international souffrent de deux maux, l'excès de centralisme (national, continental, mondial) et la régulation néolibérale, c'est-à-dire des lois interdisant d'autres lois ! Telle la loi de la liberté du commerce libre et non faussé. Le fait de choisir de manière légitime une régulation au niveau national s'appuie sur le principe de l'autonomie, de l'efficacité (plus les acteurs sont proches du sujet, plus ils connaissent les besoins) et sur le développement d'une culture spécifique. Par exemple, en France, cela consistera à décider du montant du salaire minimum au niveau national, afin d'éviter la concurrence vers le bas entre régions ou entreprises. Par contre, décider du montant du budget pour le transport collectif dans une commune peut légitimement se discuter et se décider au niveau municipal. Ce système alternatif peut être dénommé relocalisation fédéraliste et sociale. Il est fondé sur la relocalisation de la production et la régulation fédéraliste de la fiscalité, du social et de l'écologie. Il faut en effet, éviter d'un côté les excès du

centralisme républicain, internationaliste ou mondialiste, et de l'autre les excès du nationalisme xénophobe, égoïste et guerrier.

Notes

[1] Roy Preiswerk, *in* IUED, *Il faut manger pour vivre... Controverses sur les besoins fondamentaux et le développement*, Paris, PUF, 1980, p 132.

[2] Alain Lipietz, « Du développement local au développement durable : Limites d'une pratique, perspectives de deux idéologies », *Territoires*, n° 431, octobre 2002.

[3] Alain Lipietz, « Du développement local au développement durable », *op. cit.*

[4] Yves Jean, *Du développement local au développement durable : la nécessaire mutation culturelle de l'état et des élus, p. 22-31, in* « Emigrés - immigrés dans le développement local », sous la direction de Mohamed Charef et Patrick Gonin, Agadir, Éditions Sud-Contact, 2005.

[5] François Plassard, *Autonomie au quotidien, réponse à la crise ?, Rôle et sens des micro-initiatives*, Paris, Chronique sociale, 1984.

Une dette publique construite, voire illégitime ?

lundi 15 septembre 2014, par Robert Joumard

« Depuis plus de trente ans, nous vivons au-dessus de nos moyens », déclarait, après de nombreux autres, le Premier ministre Manuel Valls le 16 avril 2014 au journal télévisé de France 2.
Le discours dominant sur la dette publique est simple : trop élevée, elle est le fait d'un État dépensier dont il faut absolument réduire la voilure pour ne pas en transmettre le fardeau aux générations futures. L'austérité et la privatisation rampante du service public en sont les conséquences politiques.
L'importance de l'argument dette justifie qu'on analyse celle-ci de près. Une première évaluation par le Collectif pour un audit citoyen de la dette publique [1] concluait que 59 % de la dette publique de fin 2012 provenait des cadeaux fiscaux et des taux d'intérêts excessifs. Nous actualisons ici cette étude en l'enrichissant [2], afin d'évaluer ce discours dominant.

« Depuis plus de trente ans, nous vivons au-dessus de nos moyens », déclarait, après de nombreux autres, le Premier ministre Manuel Valls le 16 avril 2014 au journal télévisé de France 2.
Le discours dominant sur la dette publique est simple : trop élevée, elle est le fait d'un État dépensier dont il faut absolument réduire la voilure pour ne pas en transmettre le fardeau aux générations futures. L'austérité et la privatisation rampante du service public en sont les conséquences politiques.
L'importance de l'argument dette justifie qu'on analyse celle-ci de près. Une première évaluation par le Collectif pour un audit citoyen de la dette publique [3] concluait que 59 % de la dette publique de fin 2012 provenait des cadeaux fiscaux et des taux d'intérêts excessifs. Nous actualisons ici cette étude en l'enrichissant [4], afin d'évaluer ce discours dominant.

1. Du bon usage des statistiques

Portons tout d'abord un regard critique sur quelques outils habituellement utilisés pour parler de dette publique.

Exprimer un stock de dette en pourcentage d'une richesse créée annuellement (un flux) est incohérent. Une dette particulière exprimée en pourcentage du produit intérieur brut (ou PIB) n'a donc guère de sens ; l'évolution dans le temps de cette même dette en % du PIB est par contre plus significative, car le rapport au PIB permet de tenir compte de l'évolution importante au cours des années de la richesse créée. Il serait cependant préférable de mesurer le coût de la dette (intérêts et amortissement) en pourcentage des recettes. Or, l'évolution de la dette est assez différente selon l'unité de mesure : pour la dette de l'État (dont nous avons les données d'amortissement depuis 1993), la dette en pourcentage du PIB a augmenté d'environ 90 % en 20 ans, tandis que le coût de la dette rapporté aux recettes n'a augmenté que d'environ 50 %.

Il est encore plus manipulatoire d'exprimer les recettes ou les prélèvements obligatoires des organismes publics en pourcentage du PIB – ils flirtent avec les 50 %, car cela laisse croire que les administrations publiques consommeraient la moitié de la richesse produite, n'en laissant que l'autre moitié aux autres opérateurs, ce qui n'a aucun sens : les recettes des entreprises privées représentent plusieurs fois le PIB, sans qu'on puisse en tirer de conclusion.

La pression ou la part des administrations publiques dans l'activité devrait être mesurée par la part du PIB attribuée aux administrations publiques. Cette part, qui s'est stabilisée à 18 % depuis une quarantaine d'années, est beaucoup moins accusatrice pour les administrations publiques que l'extraordinaire 50 % du PIB, qui sert manifestement des objectifs

idéologiques, loin de toute cohérence méthodologique.

2. État de la dette publique française

La dette publique française est la dette des administrations centrales (État et autres administrations centrales comme le CNRS, etc.), des administrations locales (communes, départements, régions, syndicats mixtes, etc.), et de la Sécurité sociale par le biais de ses différents organismes.

Les données de l'Insee (en base 2010) montrent que la dette publique est essentiellement la dette de l'État, que l'on regarde la dette elle-même, le déficit ou le taux d'endettement : il est responsable en 2013 de 79 % de la dette publique, les autres administrations centrales de moins de 1 %, les administrations locales de près de 9 % et la Sécurité sociale de près de 11 %. L'augmentation très forte du taux d'endettement public depuis 1978 est due principalement aux administrations centrales – dont la dette a augmenté de 60 points de PIB, et secondairement à la Sécurité sociale dont la dette a augmenté de 9 points de PIB.

Le lien de cause à effet souvent fait dans la presse entre l'augmentation des prélèvements obligatoires et l'augmentation de la dette publique – deux augmentations tout à fait réelles – n'a aucune justification objective. En effet, l'augmentation des prélèvements obligatoires est due exclusivement à l'augmentation des prélèvements sociaux (salaires indirects), les prélèvements des administrations centrales et locales restant globalement stables, voire légèrement décroissants comme le montre la Figure 1. En parallèle, l'augmentation de la dette est pour l'essentiel supportée par l'État, dont les recettes diminuent.

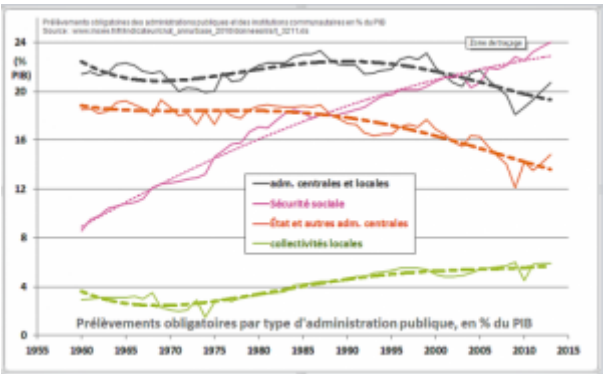


Figure 1 : Évolution des prélèvements obligatoires par type d'administration, en pourcentage du PIB (données Insee).

Coût de la dette de l'État

Traditionnellement, le coût de la dette publique est apprécié au travers des intérêts versés aux créanciers. Ainsi, en moyenne depuis 1978, 4,8 % des prélèvements obligatoires vont aux créanciers des administrations publiques pour payer des intérêts, tandis que 12,1 % des seuls prélèvements obligatoires de l'État vont à ses créanciers, soit respectivement 48 et 40 M^{ds} € en 2013.

Tout emprunt demande en outre à être remboursé en fin de période de prêt. Mais les chiffres d'amortissement ne sont guère accessibles, hors ceux des emprunts de l'État depuis 1993, auprès de l'Agence France Trésor. Ces derniers montrent que le remboursement du capital est pour l'État assez nettement supérieur au coût des intérêts : en moyenne de 1993 à 2013, si ces derniers représentent 2,3 % du PIB, le remboursement du capital en représente 3,9 %. Le coût de la dette de l'État est donc en moyenne de 6,3 % du PIB, soit 132 Mds € par an si l'on prend en compte le PIB 2013 : cf. Figure 2. Cette somme correspond au coût de près de 2,9 millions d'emplois (prenant en compte la moyenne des salaires directs et des salaires indirects qui est de 45 k€/an en 2013, mais sans tenir compte du coût d'équipement des postes de travail).

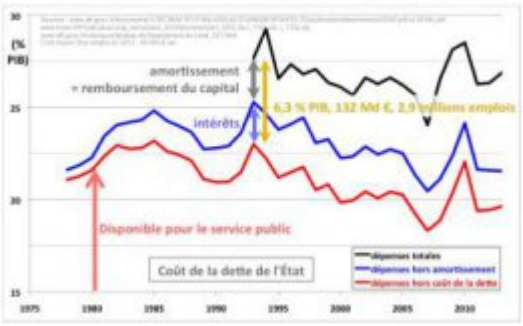


Figure 2 : Coût de la dette de l'État en pourcentage du PIB (données Insee et AFT ; calculs par nos soins).

3. Mécanismes de la dette

La dette publique est l'argument de fond des néo et sociaux-libéraux qui justifierait les politiques d'austérité et la diminution du rôle de tout ce qui est géré collectivement au profit de la gestion privée.

Au-delà de l'argumentation superficielle, qu'en est-il ? L'État dépense-t-il de plus en plus ? Quel est le rôle des cadeaux fiscaux dans le déficit public et finalement dans la dette ? Quel impact a la fraude non combattue ? Quel est l'effet de la crise économique depuis 2008 sur les recettes publiques et sur la dette ? Plus généralement, quels mécanismes sont à l'origine de la dette publique ?

Évolution des dépenses et recettes

D'un côté, la Sécurité sociale a vu ses dépenses augmenter un peu plus vite que ses recettes en raison de la crise économique, mais le différentiel reste faible, de 0,4 point de PIB en tendance sur le long terme entre les dépenses hors intérêts et les recettes. En parallèle, les dépenses des administrations locales suivent de très près leurs recettes.

D'un autre côté, la situation de l'État est toute différente : cf. Figure 3. Ses dépenses baissent de manière très nette : depuis 1978, de deux points de PIB pour les dépenses de l'État intérêts compris, et même de trois points pour ses dépenses hors intérêts – pour le service public, soit de plus de 1/7 en valeur relative. Ses recettes sont par contre en chute libre, accusant une baisse de cinq points de PIB en 35 ans, ce qui correspond au coût de plus de deux millions d'emplois. La hausse des recettes des administrations locales ne compense plus la chute des recettes de l'État depuis une vingtaine d'années (cf. Figure 1 pour la partie prélèvements obligatoires). La croissance de la dette est donc due pour l'essentiel à la chute extraordinaire des recettes de l'État et plus particulièrement des impôts et taxes prélevés à son bénéfice. Elle n'est en rien due à des dépenses trop élevées, inconsidérées.

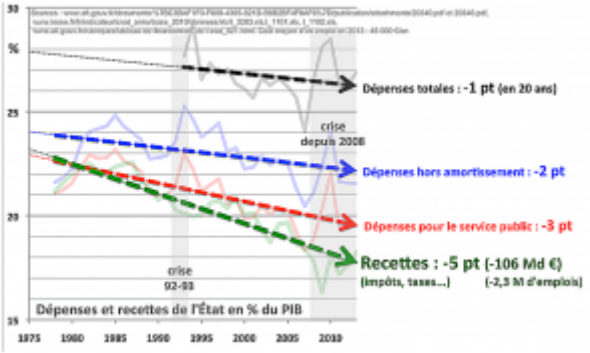


Figure 3 : Évolution des recettes et dépenses de l'État en pourcentage du PIB (données Insee et AFT ; calculs par nos soins).

Quatre mécanismes bien documentés

Premièrement, cette chute des recettes de l'État est notamment due aux nombreux cadeaux fiscaux au profit des plus riches et des entreprises, décidés depuis 2000, évalués précisément par le rapport Carrez [5] de 2000 à 2009. Nous avons extrapolé ses chiffres de 2010 à 2013 en considérant une pression fiscale constante. Ces cadeaux fiscaux contribuent directement pour 66 Mds € au déficit de 2013. En leur absence, le budget de l'État aurait même été en excédent certaines années : cf. Figure 4.

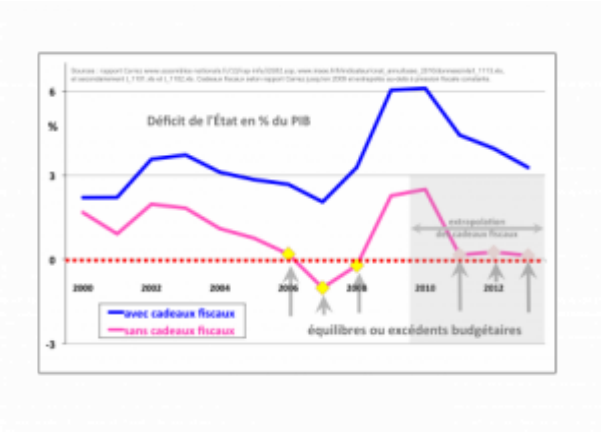


Figure 4 : Déficits budgétaires réel et hors cadeaux fiscaux en pourcentage du PIB (données Insee, Erreur : source de la référence non trouvée ; calculs par nos soins).

Deuxièmement, les paradis fiscaux sont à l'origine de 60 à 80 M^{ds} € de déficit selon le rapport Bocquet et Dupont-Aignan [6] (p. 20) qui incluent l'optimisation fiscale des entreprises et environ 40 Mds € de fraude fiscale permise par le secret bancaire. Zucman [7](p. 57) a évalué la fraude fiscale permise par le secret bancaire pour les seuls particuliers depuis 1970 : elle est croissante et atteint 17 M^{ds} € en 2013.

Troisièmement, toute crise conduit mécaniquement à un creusement des déficits, puisque les dépenses tendent à continuer sur leur lancée, tandis que les recettes sont directement affectées par le recul de l'activité. La chute du PIB à partir de 2008 a donc eu un effet sur le déficit public. Les recettes publiques s'établissent en moyenne depuis 20 ans à 49,9 % du PIB, et on estime, sur la base de l'observation des récessions antérieures, que cette relation est aussi vraie marginalement. On fait donc l'hypothèse qu'un point de PIB perdu du fait de la crise se traduit par une perte de recettes publiques d'un demi-point de PIB.

Pour estimer la perte de PIB du fait de la crise depuis 2008, nous considérons son évolution en euros constants qui est assez linéaire de 1985 à 2007 (avant la crise) et en extrapolons la droite de régression au-delà. La moitié de la chute de PIB ainsi calculée est une perte de recettes publiques due à la crise économique. Essentiellement due aux errements intéressés de la sphère financière, la crise économique et financière contribue ainsi pour 77 Mds € au déficit public.

Les impacts de ces trois mécanismes sur les recettes publiques peuvent être combinés car ils n'ont pas ou peu d'effets croisés. D'une part, l'augmentation des cadeaux fiscaux depuis 2000 ne se traduit pas par une évasion fiscale plus forte, alors qu'on aurait pu croire que la disponibilité de ressources nouvelles vienne alimenter les paradis fiscaux. La croissance de l'évasion fiscale est même un peu moins soutenue ces dernières années. On peut donc en déduire qu'il n'y a pas de lien entre cadeaux fiscaux et évasion fiscale des particuliers, et donc que ces deux mécanismes du déficit et de la dette publique sont additifs. D'autre part, il est douteux que la crise ait en elle-même un impact important sur les cadeaux fiscaux ou l'évasion fiscale pour les plus riches. On peut donc considérer que ces trois mécanismes sont additifs, cumulables. Nous les avons donc cumulés.

On voit Figure 5 que le mécanisme le plus important vis-à-vis du déficit public est constitué des cadeaux fiscaux ; l'impact de la crise est presque aussi important mais de courte durée, tandis que l'évasion fiscale des particuliers est beaucoup plus faible, mais sur une longue durée. Notons que réintégrer ces recettes perdues aux recettes publiques réelles revient à annuler la chute des recettes publiques observée depuis 2000 : l'évolution des recettes reconstituées depuis 2000 est dans la droite ligne de l'évolution réelle antérieure.

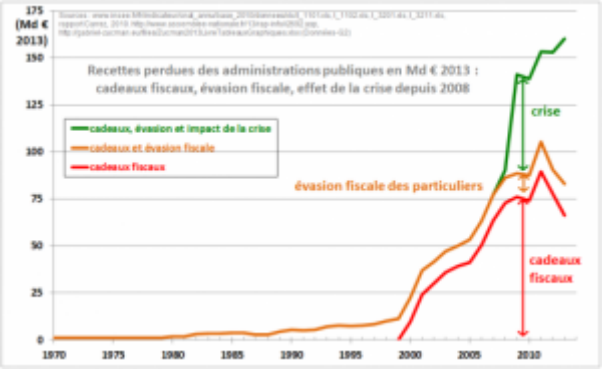


Figure 5 : Recettes perdues des administrations publiques, dues aux cadeaux fiscaux, à l'évasion fiscale des particuliers permise par le secret bancaire, et à l'effet de la crise depuis 2008 (données Insee, Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur :

source de la référence non trouvée ; calculs par nos soins).

Quatrièmement, la puissance publique ayant des recettes proportionnelles, toutes choses égales par ailleurs, au PIB, un taux d'intérêt inférieur au taux de croissance du PIB (exprimé en euros courants) permet à la puissance publique de rembourser ses emprunts, car elle voit ses revenus augmenter plus vite que ce qu'elle a à payer. Quand le taux d'intérêt est au contraire supérieur au taux de croissance, il y a un emballement des emprunts publics pour payer ces intérêts trop élevés par rapport aux recettes publiques : c'est ce qu'on appelle l'effet boule de neige, quand la dette est mécaniquement augmentée pour payer les intérêts. Or, le taux d'intérêt de la dette a été très inférieur au taux de croissance jusqu'en 1984, situation favorable au débiteur, puis, à partir de 1985, il lui est presque continuellement supérieur et parfois de manière très prononcée.

La dette réelle diminuée de cet effet boule de neige, c'est-à-dire la dette publique que nous aurions eue si le taux d'intérêt n'avait jamais dépassé le taux de croissance, aurait été très nettement inférieure à la dette réelle, la différence étant pour 2013 de 528 Mds €. La dette exprimée en pourcentage du PIB serait même restée assez stable autour de 45 % pendant une douzaine d'années autour de 2000, et n'aurait augmenté ensuite qu'en raison de la crise économique et surtout financière que nous subissons depuis 2008.

Impact des mécanismes du déficit sur la dette publique

Nous avons modélisé l'impact de ces pertes de recettes fiscales et sociales sur la dette (cf. Figure 6), qui est double : d'une part le déficit direct induit doit être comblé chaque année par des emprunts, et d'autre part ces emprunts sont générateurs d'intérêts à couvrir eux aussi par des emprunts (méthodologie détaillée dans Erreur : source de la référence non trouvée). Ces trois mécanismes – cadeaux fiscaux, évasion fiscale des particuliers et effet de la crise – sont respectivement responsables de 842, 452 et 306 Mds € de dette publique en 2013. L'effet boule de neige, appliqué non plus à la dette réelle, mais à la dette réduite en l'absence de cadeaux fiscaux, d'évasion fiscale et d'effet de la crise économique et financière, a un impact sur la dette publique de 403 Mds €.

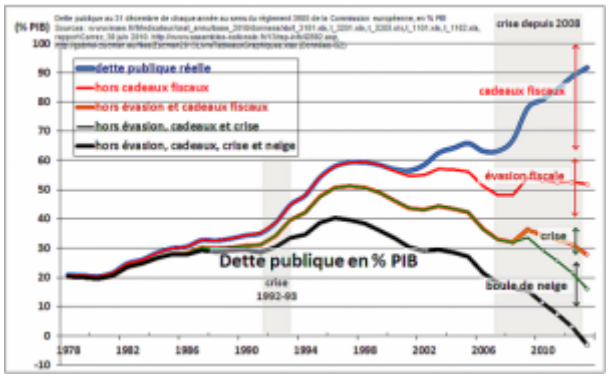


Figure 6 : Impact de l'évasion fiscale des particuliers permise par le secret bancaire, des cadeaux fiscaux, de la crise depuis 2008, et des taux d'intérêt élevés (effet boule de neige) sur la dette publique exprimée en % PIB (données Insee, Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée ; calculs par nos soins).

Les quatre mécanismes modélisés ici sont donc responsables globalement de 2003 Mds € de dette publique fin 2013, alors que celle-ci n'est que de 1940 Mds €. Ils expliquent donc la totalité de la dette publique.

Ces quatre mécanismes sont cependant loin d'être les seuls mécanismes des déficits publics et donc de la dette publique : ils contribuent annuellement au déficit public pour 165 Mds € environ, mais différentes études chiffrent à près de 175 Md € le déficit annuel supplémentaire dû à d'autres mécanismes qu'il ne nous a pas été possible de modéliser aussi finement faute de séries longues de données : cf. Tableau 1. La prise en compte de ces autres mécanismes renforcerait nettement notre conclusion, bien au-delà d'éventuelles surestimations. L'annulation des mécanismes de perte de recettes et d'augmentation du coût de la dette ou d'une partie d'entre eux permettrait donc sans équivoque d'annuler la dette publique.

Tableau 1 :Impact des mécanismes de perte de recettes publiques ou d'augmentation du coût de la dette publique en M[d] €.

Mécanisme de perte de recettes publiques ou de surcoût de la dette	Perte annuelle de recettes ou augmentation du coût de la dette			Montant pris en compte dans nos estimations	
	réf.	détail	total	détail	total
Exonérations patronales de cotisations sociales	Erreur : source de la référence non trouvée	6,5	245 à 275	non	83
Impôt sur les bénéfices des sociétés et crédit d'impôt recherche	Erreur : source de la référence non trouvée	12,1		66	
Modification de la taxe professionnelle	Erreur : source de la référence non trouvée	14,4			
Baisses de TVA	*Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée*	9,7			
Réduction des impôts des plus riches	Erreur : source de la référence non trouvée	15,6			
Autres baisses d'impôts pour les ménages	Erreur : source de la référence non trouvée	6,2			
Niches fiscales	*Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée*	72		non	
Paradis fiscaux	*Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée*	60 à 80		non	
Fraude sociale	*Erreur : source de la référence non trouvée, Erreur : source de la référence non trouvée*	20		non	
Fraudes fiscales dont fraude permise par le secret bancaire	Erreur : source de la référence non trouvée	60 à 80		17	
Effet boule de neige		?	83 ?	5	82
Crise économique et financière		?		77	
Taux d'intérêts prohibitifs des emprunts toxiques des coll. locales	Erreur : source de la référence non trouvée	1		non	
Total		340		165	

Tableau 2 : Comparaison de l'impact sur la dette publique de 2012 (Mds €) de quatre mécanismes de la dette publique tel que calculé par le CacErreur : source de la référence non trouvée avec nos estimations.

Mécanismes du déficit	**selon le CacErreur : source de la référence non trouvée**	**selon nos estimations**
(Données Insee en base…)	(2005)	(2010)
Cadeaux fiscaux	488	756
Effet boule de neige	589	496
Cadeaux fiscaux + boule de neige	1077	1135
Évasion fiscale des particuliers	406	424
Crise depuis 2008	450	223
Cumul des 4 mécanismes	(1933)	1792

L'audit de la dette publique française effectuée pour 2012 par le CacErreur : source de la référence non trouvée donne des résultats comparables (cf. Tableau 2), mais avec quelques différences, qui peuvent s'expliquer par différentes raisons :

- Tout d'abord les calculs du Cac sont basés sur des données en base 2005, les nôtres en base 2010, ce qui peut expliquer quelques pour cent de différences.
- Les cadeaux fiscaux ne sont pas estimés de la même manière : le Cac considère des recettes de l'État qui auraient représenté une part constante du PIB (20 %) de 1997 à 2007, cette part étant ensuite modulée pour tenir compte de la récession (sans autre précision) ; nous avons considéré les cadeaux fiscaux tels que calculés par le rapport Carrez jusqu'en 2009, puis extrapolés en considérant un taux constant de prélèvements obligatoires de

l'État.

- L'effet boule de neige est simulé par le Cac avec un taux d'intérêt hors inflation qui ne dépasse pas 2 %, tandis que nous simulons un taux d'intérêt qui ne dépasse pas le taux de croissance.
- Pour le Cac, l'impact des cadeaux fiscaux et l'impact de l'annulation de l'effet boule de neige sont additifs. Pour nous, l'effet boule de neige est calculé sur une dette diminuée de l'impact des cadeaux fiscaux ; l'impact cumulé est donc inférieur au cumul des impacts.
- Le Cac s'interdit d'ajouter les impacts des quatre mécanismes, pour des questions de méthode qui ne sont pas claires. Nous arrivons néanmoins à un résultat comparable à la somme de leurs impacts.

Conclusion

La dette publique est le fruit de mécanismes qui ont fait l'objet de décisions politiques ou d'absence de décision politique :

- les baisses d'impôts des ménages et des entreprises ainsi que les niches fiscales,
- ni les paradis fiscaux ni le secret bancaire n'ont été combattus, comme le montrent les bien timides propositions actuelles ; ils sont notamment la conséquence de la dérèglementation néolibérale de l'économie ;
- la fraude fiscale n'a guère été combattue, les syndicats du ministère des finances ne cessant d'ailleurs de le dénoncer,
- les taux d'intérêt prohibitifs qui sont la source de l'effet boule de neige sont la conséquence de l'interdiction pour la puissance publique d'emprunter auprès de sa banque centrale, inscrite dans le Traité de Maastricht et repris dans les traités ultérieurs de l'Union européenne,
- les taux d'intérêts prohibitifs des emprunts toxiques des administrations locales sont le fruit de la dérèglementation du secteur et de la privatisation de la Caisse d'aide à l'équipement des collectivités locales,
- la crise économique et financière est aussi le fruit de la dérèglementation de l'économie (dite 'libéralisation'),
- enfin la fraude sociale est de moins en moins combattue, par le biais de multiples décisions, comme le dénoncent les syndicats de l'Inspection du travail.

La dette publique n'est donc due, toutes choses égales par ailleurs, qu'aux différents mécanismes mis en place ou non combattus pour réduire les recettes publiques ou augmenter le coût de cette dette, au bénéfice d'une petite minorité de la population, et non à d'autres phénomènes liés à la dépense publique. Elle n'est en rien due à des dépenses publiques excessives. C'est donc une dette construite.

Nos modélisations ne prennent cependant pas en compte d'éventuels effets croisés entre les différents mécanismes, qui nous paraissent non avérés a priori. Elles ne prennent pas en compte non plus les effets rétroactifs des annulations de cadeaux fiscaux, d'évasion fiscale ou des intérêts trop élevés sur l'activité économique. Ils peuvent être positifs, et on aurait alors une augmentation de l'activité économique et donc des recettes publiques, ce qui contribuerait à l'élimination de la dette et renforcerait notre conclusion. Ils pourraient être négatifs et contribuer à une baisse de l'activité économique et donc augmenter la dette elle-même, fragilisant notre conclusion. Cette dernière hypothèse revient à considérer que les mécanismes socialement égalitaires sont générateurs de récession économique, et qu'au contraire les mécanismes socialement inégalitaires, comme le sont tous les mécanismes de la dette que nous avons étudiés, sont générateurs de croissance économique. L'évolution sociale et économique des dernières décennies invalide plutôt cette dernière hypothèse.

La dette publique est donc due à de la fraude (évasion fiscale, fraude fiscale et sociale), à des transferts en faveur des plus riches non justifiés par l'intérêt général (cadeaux fiscaux, intérêts excessifs), enfin à la crise économique et financière créée par les pratiques spéculatives des milieux financiers à leur seul profit et au détriment du plus grand nombre : si est posée comme illégitime une dette contraire à la loi ou à la politique publique, injuste, inadaptée ou abusive [8], nous avons là des arguments forts pour déclarer la dette publique française illégitime.

Cependant, on voit bien que les critères d'illégitimité de la dette publique sont politiques et sont donc de la responsabilité de la collectivité citoyenne, et non de la responsabilité de tel ou tel auteur, qui est légitime pour avancer des arguments, non pour trancher sur le caractère illégitime ou non de la dette.

Notes

[1] Collectif pour un audit citoyen de la dette publique, 2014. Que faire de la dette ? Un audit de la dette publique de la France. Note, Attac France, 39 p., mai 2014. http://www.audit-citoyen.org/wp-content/uploads/2014/05/note-dette.pdf

[2] Étude complète : R. Joumard, 2014. Une dette publique construite, voire illégitime ? Éd. Attac Rhône, Lyon, France, 59 p. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1848 ; l'ensemble des données, calculs et figures sont rassemblés dans un fichier Excel sous http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1847

[3] Collectif pour un audit citoyen de la dette publique, 2014. Que faire de la dette ? Un audit de la dette publique de la France. Note, Attac France, 39 p., mai 2014. www.audit-citoyen.org/wp-content/uploads/2014/05/note-dette.pdf

[4] Étude complète : R. Joumard, 2014. Une dette publique construite, voire illégitime ? Éd. Attac Rhône, Lyon, France, 59 p. http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1848 ; l'ensemble des données, calculs et figures sont rassemblés dans un fichier Excel sous http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1847

[5] Carrez G., 2010. Rapport d'information préalable au débat d'orientation des finances publiques. Assemblée nationale, 30 juin 2010, 95 p. www.assemblee-nationale.fr/13/rap-info/i2692.asp

[6] Bocquet A. et Dupont-Aignan N., 2013. Lutte contre les paradis fiscaux : si l'on passait des paroles aux actes. Rapport de la Commission des affaires étrangères de l'Assemblée nationale, 241 p. www.assemblee-nationale.fr/14/rap-info/i1423.asp

[7] Zucman G., 2013. La Richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux. Le Seuil, Paris, 128 p. Données : http://gabriel-zucman.eu/files/Zucman2013LivreTableauxGraphiques.xlsx (Données-G2)

[8] Lamarque C., 2007. L'Equateur à la croisée des chemins, pour un audit intégral de la dette. Chapitre 1 : La dette illégitime de l'Equateur. http://cadtm.org/Chapitre-1-La-dette-illegitime-de

Compte rendu de lecture du livre d'Éric Toussaint, Bancocratie

lundi 15 septembre 2014, par François Chesnais

***Bancocratie* est le dernier ouvrage en date d'Éric Toussaint, dont la production intellectuelle a été très importante – seize ouvrages depuis 1998, sans compter les très nombreux chapitres à des livres collectifs et les notes publiées à peu près chaque semaine sur le site du CADTM. Éric m'a demandé personnellement de faire une recension du livre, en ajoutant qu'il m'invitait à être aussi critique que je pensais devoir l'être. Le livre a reçu des recensions très élogieuses, notamment dans *L'Humanité* et dans *Politis*. Sa diffusion n'a rien donc à craindre d'une critique un peu plus sévère. Comme pour beaucoup de ses ouvrages précédents, *Bancocratie* résulte du travail inlassable d'Éric Toussaint, mais aussi, ainsi qu'il le rappelle lui-même dans l'avertissement, à l'abondant matériau venant de l'équipe très active du CADTM. La préface claire de Patrick Saurin donne un éclairage théorique qui comble un peu son insuffisance dans le livre lui-même.**

L'entrée au gouvernement Hollande d'Emmanuel Macron, ex-associé-gérant ou fondé de pouvoir de la banque Rothschild, comme ministre de l'économie, venant après tant d'autres nominations très importantes du même type, donne toute son actualité au titre du livre. Celui-ci cependant n'est pas un pamphlet, mais un travail dont l'auteur fixe la barre très haut. Éric Toussaint annonce que son livre « décortique le fonctionnement des banques et met à jour leurs accointances avec les gouvernements et l'ensemble des grandes entreprises privées. Il révèle l'un des visages du capitalisme : la bancocratie. (...) Le livre apporte un nouvel éclairage permettant (aux 99 %) de mieux connaître l'ennemi, de comprendre ses motivations et la logique des politiques qu'il impose. Il permet aussi de réfléchir sur les alternatives nécessaires et possibles pour construire un monde dans le bon sens : celui des peuples et de la nature » (p. 22).

Paradoxalement, le travail aidera avant tout celles et ceux qui sont déjà assez familiers avec la finance. Il se compose de quarante chapitres, dont la longueur très variable va de deux à quarante pages. Il contient un très grand nombre d'informations précieuses et des analyses spécifiques précises. On citera le chapitre 2 sur les bilans bancaires (même s'il aurait bénéficié, comme pour de nombreux développements ultérieurs, d'une explication comme quoi les banques sont à proprement parler, ainsi que la Commission européenne les désigne dans plusieurs textes, des conglomérats financiers), le chapitre 18 sur la spéculation financière (elle ne se limite pas aux banques) sur les matières premières et les aliments, le chapitre 23 sur la banque britannique HSBC, le 24 sur la manipulation du Libor, ou encore le 27 sur la banque suisse UBS. Il y a aussi beaucoup d'éléments très utiles dans les chapitres où il est question de la BCE, d'abord brièvement dans le chapitre 20, puis dans les chapitres 30, 32 et 33, mais le cheminement de l'analyse rend leur lecture difficile. D'autres chapitres contiennent, sur des questions très pointues, des fiches d'analyse très bien faites sous forme d'encarts. Le chapitre 38 sur « le dilemme des banquiers centraux » – l'échec de la politique de création monétaire illimitée dont ils font le constat et l'impossibilité où ils sont d'en sortir – et ses dix points très détaillés en petits caractères en sont un exemple.

Pour qu'il y ait « un nouvel éclairage », et même pour que tous les lectrices et les lecteurs puissent pleinement profiter de la masse d'informations contenue dans ce livre épais, il aurait fallu un cadre théorique solide. L'absence s'en fait sentir dès l'annonce de plan (p. 9). Éric Toussaint se lance dans la présentation des données et des analyses ponctuelles. Ce n'est qu'aux pages 76-77, dans une courte section sur le « mythe de la fécondité du capital » que des questions théoriques sont abordées. Et là, elles le sont seulement sous la forme d'une citation très longue et très dense du dernier

livre de Jean-Marie Harribey, *La richesse, la valeur et l'inestimable*. Celle-ci aurait exigé des explications détaillées pour qu'elle aide à comprendre les mécanismes financiers complexes sur lesquels l'attention est constamment portée. Bien expliquer ce que signifie le « mythe de la fécondité du capital », ou encore le fétichisme de l'argent, c'est-à-dire l'illusion qui nourrit le capital à l'époque de la domination de la finance « d'être capable de s'auto-engendrer, de se valoriser en dehors de toute réalité productive » (p.77), en aurait effectivement beaucoup facilité la compréhension. Il aurait fallu que la citation vienne bien plus tôt et qu'il y ait ensuite un aller-retour fréquent entre les éléments théoriques qu'elle contient et la progression de l'analyse. Le « drame de la finance » – pour ainsi dire – est qu'elle croit pouvoir s'affranchir du travail, plus précisément du travail producteur de plus-value (ou, comme les nouvelles traductions de Marx disent, de survaleur) alors qu'elle en est totalement tributaire. Or, il n'est question de la plus-value que très tard dans le livre (p. 339-342) dans un chapitre inattendu et là encore sous la forme d'une très longue citation de l'édition 2007 de *L'introduction au marxisme* d'Ernest Mandel. Elle est pourtant indispensable à une compréhension de la finance. Le thème central de la cinquième section du livre III du *Capital* (le tome 7 aux Éditions sociales) à savoir que l'intérêt et le dividende sont des divisions du profit résultant de l'exploitation du travail, qui sont opérées au bénéfice du capital comme propriété, aurait pu être utilisé par Éric comme l'un de ses fils conducteurs. C'est parce qu'en dépit des efforts de chaque capitaliste pour accroître le taux d'exploitation, le flux de plus-value, pas seulement aux États-Unis mais à l'échelle mondiale, est devenu insuffisant que le capital-argent, pour fructifier, a dû se reporter, à la fin des années 1990, sur l'endettement des ménages. Celui-ci a été autant un mécanisme de ponction directe sur les salaires qu'un instrument de soutien de la demande. Le bond de l'endettement étatique et du service de la dette publique en ont pris le relais après 2008. C'est aussi pour cela que la titrisation et les autres opérations spéculatives ont connu une telle croissance dans les années 2000.

Les références faites à Marx sont extrêmement réductrices. Elles se limitent à une citation relative aux liens entre l'essor des banques et la dette publique tirée du livre premier du *Capital* et des allusions imprécises aux passages sur leur parasitisme spéculatif. Or, dans les chapitres de la cinquième section du livre III du *Capital*, on trouve une analyse des activités bancaires, des éléments constitutifs des bilans bancaires et du capital fictif. La puissance des banques n'a pas été fondée seulement sur les prêts aux États et le service de la dette, mais aussi, et pendant une phase décisive (en gros depuis 1850 en Grande-Bretagne et dans sa sphère impériale, qui incluait le canal de Suez, et jusqu'en 1910 en Allemagne et aux États-Unis), sur les prêts aux capitalistes industriels et le financement de l'investissement (on ne trouve pas la moindre référence à Hilferding). Leur croissance a inclus dès le milieu du XIXe siècle déjà la centralisation de la petite épargne (« de petites sommes dont chacune isolément est incapable d'agir comme capital-argent, sont réunies en masses importantes », Marx, *Le Capital*, p. 67). Avant de chercher à présenter « l'étonnante évolution des banques de Karl Marx à aujourd'hui », il aurait fallu d'abord mieux expliquer le rôle qu'elles sont appelées à remplir dans le mouvement de l'accumulation et qu'elles ne remplissent plus. À partir de la fin des années 1990, l'hypertrophie des marchés financiers et la montée même du fétichisme de l'argent ont été l'expression du fait que la ponction financière avait pris le pas sur le financement de l'investissement, qu'on était passé de « la finance pour l'industrie à l'industrie pour la finance ». Dorénavant, la plupart des opérations, de plus en plus compliquées, allaient porter sur la répartition entre entités financières de fractions d'un montant insuffisant de plus-value, d'où l'importance de deviner où se trouve le mistigri, où la roulette du casino va s'arrêter, mais aussi de savoir passer juste à temps « les patates chaudes », les titres les plus pourris, aux autres traders. Le problème, bien sûr, c'est que menées à une échelle immense, en utilisant l'effet de levier dont le livre parle bien, ces opérations ont conduit en 2008 de grandes entités à la faillite et menacé le système financier international tout entier.

La difficulté de dater le début de situation de porosité

complète entre le système bancaire (plus ou moins) régulé et la finance de l'ombre (le *shadow banking*) tient au passage subreptice du hors bilan et des opérations de gré à gré bilatérales entre banques ou entre banques et fonds de placement à la création d'un réseau dense de transactions non régulées qui interdisent aux autorités d'apprécier le montant des dettes privées (qui incluent les dettes interbancaires). Le *shadow banking* est le développement ultime du hors bilan, le tout effectivement permis par la libéralisation financière menée par les gouvernements. Mais la « grande récession » comme on la nomme aux États-Unis n'est pas seulement le fait de l'explosion des dettes privées. La crise financière de septembre 2008 n'a pas été caractérisée seulement par sa très grande violence et l'extrême rapidité de sa contagion internationale, mais aussi par sa transformation en l'espace de quelques semaines en crise économique mondiale, avec une forte chute de la production et des échanges commerciaux et une montée rapide du chômage, auxquelles un plancher n'a été mis que grâce à la Chine. La crise financière a révélé l'ampleur de la suraccumulation et de la surproduction pas seulement dans l'immobilier, mais dans les secteurs sur lesquels l'accumulation avait reposé, à commencer par l'automobile. L'augmentation massive des dettes privées a prolongé l'accumulation et la « promesse de la richesse pour tous », et a porté la suraccumulation et la surproduction à leur point de rupture fin 2008-début 2009. Si les banques centrales doivent, comme dit Éric Toussaint, « choisir entre la peste et le choléra », (p. 359), c'est notamment parce que cette suraccumulation et cette surproduction ne sont pas résorbées. Dans son récent rapport, la Banque des règlements internationaux (BRI) parle d'une « impression déconcertante de découplage entre le dynamisme des marchés et l'évolution sous-jacente de l'économie mondiale », pour caractériser la situation économique mondiale et constater l'échec des « politiques monétaires accommodantes ».

Le livre se termine par un long chapitre sur les alternatives qui représente une sorte de synthèse entre les conclusions de l'analyse des dérives de la finance menée par Éric Toussaint (les dix-neuf propositions des pages 385-395), des préconisations-revendications qui lui sont communes avec Attac et les Économistes atterrés, et d'autres enfin qui relèvent de l'anticapitalisme proprement dit. Mais il affaiblit singulièrement son propos en écrivant « ce que les chapitres qui précédent démontrent, c'est qu'on ne peut pas faire confiance aux capitalistes pour posséder et diriger les banques » (p. 394) et encore que « même si la mobilisation sociale arrache certaines mesures de réglementation, (...) les capitalistes chercheront par tous les moyens à récupérer une partie du terrain perdu, ils multiplieront les activités leur permettant de contourner les réglementations, ils utiliseront leurs puissants moyens financiers pour acheter l'appui de législateurs et gouvernants, afin de déréglementer de nouveau et d'augmenter au maximum leurs profits sans prise en compte de l'intérêt de la majorité de la population ». (p.395). Cela, l'ensemble du mouvement altermondialiste le sait, mais ce qui n'enlève rien à l'énorme travail mené par Éric.

Réponse à François Chesnais

lundi 15 septembre 2014, par Eric Toussaint

Merci beaucoup à François Chesnais pour son intéressante critique de *Bancocratie*. En écrivant ce livre, j'ai évité de donner « un cadre théorique solide », ce que regrette François Chesnais. Il s'agit d'un choix délibéré de ma part. Il y a une raison simple : je voulais que le livre soit, du début à la fin, facilement lisible pour un public large (je sais très bien que le public en question est en réalité plutôt restreint). Je me suis dit que si je consacrais une partie de l'ouvrage au cadre théorique, j'allais perdre très vite une partie des lecteurs et lectrices que je cherche à atteindre, car ils refermeraient ce livre après quelques pages et passeraient à autre chose. J'ai néanmoins consacré une bonne partie du chapitre 3 au processus de financiarisation dans son ensemble. Cela ne remplace pas un cadre théorique cohérent et explicite qui fait effectivement partiellement défaut. J'en conviens volontiers.

François est convaincu que pour « *que tous les lectrices et les lecteurs puissent pleinement profiter de la masse d'informations contenue dans ce livre épais, il aurait fallu un cadre théorique solide* », je crois que son argument est pertinent mais qu'il est à relativiser. Je suis convaincu que les lecteurs et les lectrices trouveront dans *Bancocratie* des informations et des arguments solides qui leur permettront de se joindre au mouvement de rejet du capitalisme pour agir en faveur de solutions radicales favorables à l'émancipation. D'autres, qui sont déjà profondément engagés dans le mouvement y recueilleront des informations et des arguments supplémentaires et pourront les partager avec leur entourage. Une troisième catégorie, sans se joindre au mouvement alter, y puisera des antidotes aux fables racontées par ceux qui nous gouvernent.

On peut passer de l'indignation à la compréhension d'une série de mécanismes oppresseurs et passer à l'action sans nécessairement avoir assimilé tout un corpus théorique qui, par ailleurs, est nécessaire. Cette dernière proposition « qui par ailleurs est nécessaire » ne constitue pas la cinquième roue du carrosse ou une décoration. C'est pour cela que des ouvrages comme *Le Capital* de Karl Marx, *Le troisième âge du capitalisme* d'Ernest Mandel (réédité en 1997), *La mondialisation de capital* de François Chesnais (1994) ou *La richesse, la valeur et l'inestimable* de Jean-Marie Harribey (2013) constituent des ouvrages de référence qui ont une portée théorique.

Bancocratie fait partie d'une autre catégorie, c'est un livre d'investigation et d'intervention écrit à chaud.

En effet, il est important de prendre en compte que le livre porte pour l'essentiel sur un processus qui est en cours. Un grand nombre de chapitres a rapport avec l'actualité : la crise bancaire se poursuit, les démêlés des banques avec la justice ne sont pas terminés, les négociations autour de nouvelles règles bancaires n'en finissent pas, la politique générale de la BCE et celle de la Fed évoluent, les résistances populaires et les débats sur les alternatives à mettre en avant se prolongent... Tout cela rend particulièrement difficile la rédaction d'un livre sur le sujet. Le recul manque. Mais comme il est indispensable d'essayer de contrer **en temps réel** les mensonges répandus par les grands médias, les banques et les gouvernants, il était important de produire un tel livre.

Certains passages ont d'abord été écrits sous forme d'articles ou de chroniques afin d'être publiés sur internet. Cela a permis de récolter des réactions, de corriger certaines erreurs et d'affiner l'analyse, en bref de faire évoluer le contenu, afin que les articles s'intègrent au livre en cours de rédaction.

Au moment où j'écris ces lignes, je suis en train de préparer l'édition de *Bancocratie* en anglais et en espagnol [1]. Je suis en contact permanent avec les traducteurs et les éditeurs. Alors que l'édition en français est dans les librairies depuis le 6 septembre

2014, je réalise déjà un important travail d'actualisation.

François considère que j'ai fixé la barre très haut en affirmant dans l'introduction que *Bancocratie* « *décortique le fonctionnement des banques et met à jour leurs accointances avec les gouvernements et l'ensemble des grandes entreprises privées. Il révèle l'un des visages du capitalisme : la bancocratie*. (....) *Le livre apporte un nouvel éclairage permettant (aux 99 %) de mieux connaître l'ennemi, de comprendre ses motivations et la logique des politiques qu'il impose. Il permet aussi de réfléchir sur les alternatives nécessaires et possibles pour construire un monde dans le bon sens : celui des peuples et de la nature* ». Malgré les doutes émis par François, je suis convaincu que le contenu du livre ne passe pas en-dessous de la barre que je m'étais fixée. Il s'agit de donner « un nouvel éclairage », opposé à celui projeté par les médias dominants et par les gouvernants au service du grand capital. Si j'avais prétendu dans l'introduction que le livre allait permettre de faire évoluer ou d'actualiser la théorie sur la phase actuelle du capitalisme financiarisé, bien sûr *Bancocratie* serait un échec. Je n'ai jamais eu cette prétention.

Ma démarche a consisté à mener une enquête (assez) approfondie concernant : 1. le monde opaque des grandes sociétés financières privées (chapitres 2 à 29 ainsi que la chapitre 39) ; 2. les grands choix des banquiers centraux et des gouvernements au cours de la crise qui a démarré en 2007-2008 (chapitres 30-31-32-33 et 38) ; 3. l'offensive du capital contre le travail (chapitres 35-36 et 37), et à proposer un ensemble cohérent d'alternatives radicales (chap. 40). En effet, le livre vise à convaincre un public large de la nécessité de mettre en œuvre une politique de rupture avec le capitalisme, condition nécessaire à une sortie de la crise en faveur de ceux qui la subissent. Rompre avec le capitalisme signifie prendre clairement une option anticapitaliste.

Comme l'écrit Patrick Saurin dans sa préface : « *Rares sont les ouvrages consacrés aux banques, en dehors des quelques manuels à caractère technique destinés aux étudiants en finances. Même chez les économistes critiques du système capitaliste, le monde bancaire est rarement étudié en tant que tel, et quand il est traité, c'est le plus souvent de façon superficielle, au détour d'une critique du "monde de la finance".* » *Bancocratie* contribue à combler un vide laissé par la gauche sur le sujet et il y a bien sûr encore beaucoup de travail à faire.

Concernant le chapitre final du livre, François écrit « (Éric Toussaint) *affaiblit singulièrement son propos en écrivant "ce que les chapitres qui précédent démontrent, c'est qu'on ne peut pas faire confiance aux capitalistes pour posséder et diriger les banques"* » (p. 394) et encore que « *même si la mobilisation sociale arrache certaines mesures de réglementation, (...) les capitalistes chercheront par tous les moyens à récupérer une partie du terrain perdu* » (p. 395). Là, franchement, je pense qu'il n'y a pas de fondement sérieux à cette dernière critique.

La démarche du dernier chapitre consiste à dégager une liste de mesures concrètes afin de mettre au pas le secteur bancaire et d'éviter de nouvelles crises. En voici un résumé succinct :

- Réduire radicalement la taille des banques.
- Séparer les banques de dépôt et les banques d'affaires.
- Interdire les produits dérivés.
- Obliger les banques d'affaires à demander une autorisation préalable de mise sur le marché de produits financiers.
- Interdire les relations de crédit entre banques de dépôt et banques d'affaires.
- Séparer les activités de conseil et les activités de marché.
- Interdire la spéculation.
- En cas de faillite, le coût de la faillite doit pouvoir être récupéré sur l'ensemble du patrimoine des grands actionnaires (personnes physiques ou entreprises/personnes morales). Il faut restaurer la responsabilité illimitée des grands actionnaires.
- Interdire la socialisation des pertes des banques et des autres institutions

financières privées. Il s'agit d'interdire aux pouvoirs publics de mettre des dettes privées à la charge des finances publiques.
- Exiger des banques une augmentation radicale du volume des fonds propres en rapport avec le total du bilan. Alors que les fonds propres sont en général inférieurs à 5 % du bilan de la banque, le minimum légal doit être de 20 %.
- Interdire les marchés financiers de gré à gré.
- Mettre fin au secret bancaire.
- Interdire les transactions avec les paradis fiscaux.
- Interdire le *trading à haute fréquence* et le *shadow banking*. Limiter strictement ce qui peut être mis dans le hors bilan. Interdire les ventes à découvert et les ventes à nu.
- Poursuivre systématiquement les dirigeants responsables de délits et de crimes financiers. Retrait de la licence bancaire aux institutions qui ne respectent pas les interdictions et se rendent coupables de malversations.
- Taxer plus fortement les banques.
- Garantir le volume de l'emploi et les conditions de travail dans le secteur bancaire. Instaurer l'égalité complète de salaire entre les hommes et les femmes. Instaurer un plafond maximum de rémunération.
- Renforcer les banques publiques existantes et en recréer dans les pays où elles ont été privatisées (bien sûr en les soumettant comme toutes les autres banques aux mesures concrètes mentionnées plus haut).

Il est possible de dégager un accord dans le mouvement social sur ces propositions, encore faut-il en discuter sérieusement. Ensuite, j'explique qu'on doit aller plus loin et je plaide pour la socialisation du secteur bancaire, ce qui signifie : l'expropriation sans indemnité (ou avec comme seule indemnité l'euro symbolique) des grands actionnaires (les petits actionnaires seront indemnisés) ; l'octroi au secteur public du monopole de l'activité bancaire tout en autorisant l'existence d'un secteur bancaire coopératif de petite taille (soumis aux mêmes règles fondamentales que le secteur public). J'y ajoute d'autres considérations importantes que je ne peux, faute d'espace, résumer ici. Ensuite, j'argumente en faveur d'une série de mesures : la socialisation du secteur des assurances, l'annulation de la dette illégitime, la réforme fiscale radicale, la réalisation d'emprunts publics légitimes, l'extension des services publics (qui doivent inclure l'ensemble du secteur de l'énergie), le renforcement du système de retraite par répartition, la réduction radicale du temps de travail, l'abrogation des traités de l'Union européenne et une refondation démocratique de l'Europe à partir d'en bas.

Toutes ces propositions à affiner pourraient faire l'objet d'un accord entre les forces de gauche qui veulent une rupture avec le système capitaliste afin de trouver une sortie à la crise favorables aux peuples. Les mesures concrètes concernant le secteur financier qui sont proposées au début du chapitre sont très importantes. En effet, imaginons qu'une alliance de forces de gauche avec Syriza accède au gouvernement en Grèce, il faudra à la fois socialiser –exproprier – le secteur bancaire (or il n'est pas garanti que Syriza le voudra) et appliquer la panoplie de mesures concrètes proposées. Sinon, la banque publique mènera des activités contraires aux intérêts populaires et, qui plus est, dangereuses. On se trompe si on imagine que l'expropriation du secteur bancaire, qui est tout à fait indispensable à mes yeux, résoudra tous les problèmes du secteur financier. De la même manière, on se trompe si on considère qu'avec l'application de mesures concrètes pour discipliner les banques capitalistes, on trouvera une solution durable. Il faut à la fois appliquer les mesures concrètes énumérées et exproprier le secteur financier pour le socialiser. Je suis convaincu que la démarche que je viens de résumer, loin d'affaiblir le propos, le renforce considérablement. Merci à François Chesnais de m'avoir stimulé pour

écrire cette réponse.

Notes

[1] L'édition en anglais paraîtra chez Merlin Press à Londres et celle en espagnol chez Icaria à Barcelone fin 2014.

La revue des revues

Revue des revues n° 4

lundi 15 septembre 2014, par Jacques Cossart

Au moment où paraît le numéro 4 des *Possibles*, les contradictions dans le monde s'aiguisent. On retrouve dans cette revue internationale des revues et rapports nombre de thèmes habituels, mais dont le retour témoigne de la gravité des problèmes. Neuf d'entre eux sont abordés ici : le climat, la régulation pour éviter les crises, une autre politique, la stratégie de multinationales telles qu'Alstom, Siemens et General Electric, la sécurité alimentaire mondiale, le choix de la croissance et de l'emploi, la séparation des banques, l'emploi, l'aide publique au développement.

1. Le climat, roche Tarpéienne pour l'humanité ?

Il n'est sans doute pas incongru d'introduire un article relatif au bouleversement du climat en évoquant la croissance, sans que ce soit le lieu ici d'en évoquer ni le bien-fondé, ni le contenu. Il s'agit simplement d'avoir présentes à l'esprit, quand on lira l'analyse du GIEC, quelques données de base.

La croissance du produit intérieur brut (PIB), estimé en dollars courants (sous parité de pouvoir d'achat [1]) de la planète est beaucoup plus rapide que celle de la population qui l'habite. Pour avoir été critiqués, les travaux d'Angus Maddison, n'en demeurent pas moins la référence en matière de données chiffrées depuis le premier siècle. L'OCDE a poursuivi jusqu'en 2001, et sur les mêmes bases, les calculs de Maddison ; c'est en 2006 qu'a été publié l'ouvrage-source, World economy.

Dans cette étude, le PIB du premier siècle est chiffré à quelque 100 millions de dollars et celui de 2010 à 74 000 milliards de dollars. Plus spectaculaire, le PIB du début du vingtième siècle a été multiplié par 29 environ pour atteindre celui de 2010. Sur la même période, la population mondiale a été multipliée par 3.

Heureusement, en raison de l'amélioration de l'efficacité énergétique, la croissance de la consommation d'énergie dans le monde ne s'est pas accrue au même rythme que celle du PIB. L'Agence internationale de l'énergie indique dans ses Key World Energy Statistics que la consommation mondiale d'énergie est passée, de 1973 à 2011, de 4 700 millions TEP (62 % à partir du pétrole et du charbon) à 9 000 millions TEP (51 % à partir du pétrole et du charbon). Pour autant, les 31 milliards de tonnes de CO_2 émises en 2011 dans le monde, soit le double des émissions de 1973, prennent une part considérable dans le réchauffement analysé par le GIEC.

1.1 - Cinquième rapport d'évaluation GIEC

Le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC, IPCC en anglais) publie, de septembre 2013 à octobre 2014, époque à laquelle devrait paraître la synthèse, son cinquième rapport d'évaluation sur l'évolution du climat. Il fait suite à « Changements climatiques 2007 » qui notait déjà, il y a sept ans, dans son rapport de synthèse, « Le réchauffement du système climatique est sans équivoque. On note déjà, à l'échelle du globe, une hausse des températures moyennes de l'atmosphère et de l'océan, une fonte massive de la neige et de la glace et une élévation du niveau moyen de la mer ».

On dispose, à l'heure actuelle, des « résumés à l'intention des décideurs » correspondant aux travaux des groupes de travail I, II et III. Ils s'intitulent respectivement : Les éléments scientifiques, (traduction officielle) Impacts, adaptation et vulnérabilité (traduction non officielle) et Atténuation des changements climatiques (traduction non officielle).

Le rapport du groupe de travail I – éléments

scientifiques – largement illustré de graphiques, cartes et tableaux divers – est organisé en quatre chapitres. Les constats du GIEC sont tout, sauf péremptoires ; ils ont été approuvés, à l'unanimité, par les représentants des 195 pays membres du GIEC, eux-mêmes s'appuyant sur les études menées par 2 500 scientifiques du monde entier. On peut, à bon droit, parler ici de « communauté scientifique ».

- Changements observés dans le système climatique. « Le réchauffement du système climatique est sans équivoque et, depuis les années 1950, beaucoup de changements observés sont sans précédent depuis des décennies voire des millénaires. L'atmosphère et l'océan se sont réchauffés, la couverture de neige et de glace a diminué, le niveau des mers s'est élevé et les concentrations des gaz à effet de serre ont augmenté. » On remarquera que ce réchauffement climatique a, notamment, entraîné de manière « quasiment certaine » celui des océans jusqu'à 700 mètres de profondeur – le niveau moyen des mers s'est élevé de 19 centimètres entre 1901 et 2010 pendant que l'acidification des eaux augmentait de 30 % – et, par ailleurs, la diminution des calottes glaciaires et des manteaux neigeux. Enfin, la concentration atmosphérique des trois principaux gaz à effet de serre [2] atteint des niveaux jamais observés depuis 800 000 ans.
- Facteurs du changement climatique. « Le forçage radiatif [3] total est positif et a conduit à une absorption nette d'énergie par le système climatique. La plus grande contribution à ce forçage radiatif provient de l'augmentation de la teneur de l'atmosphère en CO_2 depuis 1750. »
- Compréhension du système climatique et de ses changements récents. « L'influence de l'homme sur le système climatique est clairement établie, et ce, sur la base des données concernant l'augmentation des concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère, le forçage radiatif positif, le réchauffement observé et la compréhension du système climatique. » Le GIEC remarque que la probabilité des prévisions annoncées a, depuis le quatrième rapport de 2007, sensiblement augmenté en raison de l'amélioration des modèles climatiques utilisés.
- Changements climatiques mondiaux et régionaux à venir. « De nouvelles émissions de gaz à effet de serre impliqueront une poursuite du réchauffement et des changements affectant toutes les composantes du système climatique. Pour limiter le changement climatique, il faudra réduire notablement et durablement les émissions de gaz à effet de serre. » On observera sur le graphique de la page 24 le rythme de l'élévation, au cours du XXIe siècle, du niveau moyen des mers. Au moment du quatrième rapport, une étude quantifiait à 200 millions le nombre d'êtres humains contraints de fuir les zones recouvertes par la montée des eaux ; à l'époque, le GIEC prévoyait un maximum d'élévation moyenne des eaux de 59 centimètres. Comment admettre, alors que les experts nous informent que l'inertie du changement climatique s'établit à plusieurs siècles, que les « responsables » nationaux et internationaux se montrent aussi impuissants, quand ils ne sont pas complices ?

Combien pèsent les quelque dizaines de négationnistes en la matière, comparées aux milliers de scientifiques, de nombreuses disciplines, ayant travaillé sur les 9 200 études qui ont servi de référence pour ce cinquième rapport ? Devant pareil constat, aussi incontestable qu'accablant, on est en droit de s'interroger sur les raisons de sa quasi totale

non-prise en compte. Les décideurs, pour reprendre la terminologie utilisée par le GIEC, seraient-ils inaptes à comprendre ? Non, bien sûr, si tel était le cas, il suffirait de quelques heures seulement pour leur expliquer. Il s'agit, plus gravement, d'un diktat décrété par les propriétaires du capital qui se servent sans vergogne d'un scientisme effréné. Il n'est que de voir comment, après Fukushima et malgré une opposition de la majeure partie de la population, les autorités japonaises ont relancé le programme nucléaire dans leur pays. Cette fois, affirment-elles, il sera sûr, la sécurité des calculs sera totale ! En réalité, les seuls calculs qui valent, ce sont ceux des profits engendrés par une activité économique sans contraintes. Gilles Dostaller, économiste de l'université du Québec à Montréal, aujourd'hui disparu, évoquait en 2007 le « désir morbide de liquidité » invoqué par Keynes ; deux ans plus tard, il cosignait avec Bernard Maris « Capitalisme et pulsion de mort » ; nous y sommes !

Le rapport du groupe de travail II – impacts, adaptation et vulnérabilité – Comme pour les autres volumes (I et III) le GIEC met à disposition un grand nombre d'illustrations, cartes et graphiques.

- Conséquence : vulnérabilité et adaptation dans un monde complexe et en évolution. Les impacts observés sont considérables et entraînent une vulnérabilité multiforme, y compris la violence et les guerres. Face à ces conséquences néfastes, les auteurs indiquent les adaptations rencontrées dont l'homme a l'habitude depuis qu'il est sur cette planète. Ils soulignent cependant que cette adaptation est limitée par la pertinence desdites adaptations et par l'incertitude des dangers qui menacent.
- Risques futurs et opportunités d'adaptation. Ces risques sont, d'abord, différenciés en fonction des régions du globe. Toutefois, précise le rapport, « l'accroissement des ampleurs du réchauffement augmente la probabilité d'impacts sévères, généralisés et irréversibles ». D'où la nécessite de réduire la vitesse et l'ampleur de ces changements climatiques. Sont recensés ici les risques « sectoriels » comme les dangers affectant les ressources en eau douce ou les systèmes marins et l'importante question des zones de « basse altitude ». Mais aussi, la sécurité alimentaire ou la santé et, bien entendu, la pauvreté.
- Gestion des risques futurs et mise en place d'une résilience. « Réduction de la vulnérabilité et de l'exposition grâce au développement et aux aménagements et à la planification incluant de nombreuses mesures à faible regret ». Tel est l'objectif défini ici par les experts. Pour l'atteindre, ils définissent dix principes devant constituer le réseau de la « résilience » recherchée.

Le rapport du groupe de travail III – atténuation des changements climatiques – « Le développement durable et l'équité fournissent une base pour l'évaluation des politiques climatiques et soulignent la nécessité de réduire les risques du changement climatique. » Le GIEC affirme ici que le climat constitue un bien commun ou, plus précisément encore si on veut y associer un mode opératoire, un bien public mondial (BPM) ; il appelle « une coopération internationale [qui] est donc requise pour réduire efficacement les émissions de GES et aborder les autres questions liées au changement climatique ». Il est, en effet, rappelé ici que les émissions de GES ont augmenté, en moyenne, de 1 Gt (1 milliard de tonnes) CO_2 éq., pour atteindre, en 2010, 49 Gt CO_2 éq. Dont l'origine revient, à 78 %, à la combustion d'énergies fossiles et aux procédés industriels. À cet égard, les auteurs remarquent que 50 % des émissions anthropiques cumulées entre 1750 [4] et 2010 se sont produites au cours des 40 dernières années.

Les conséquences qu'en tire le GIEC sont sans ambiguïté : « Sans efforts supplémentaires en plus de ceux en place, la croissance des émissions devrait persister, entraînée par la croissance de la

population et des activités économiques ; les scénarios de référence sans effort d'atténuation supplémentaire, entraînent des augmentations de la température de surface moyenne mondiale en 2100 d'environ 3,7 à 4,8 °C, comparées aux niveaux préindustriels. »

1.2 - Rapport OMM 2013

L'Organisation météorologique mondiale (OMM ; en anglais WMO) a été mise en place en 1950 pour étudier, et stocker, tout ce qui a trait au climat de la planète. Elle est devenue agence des Nations unies l'année suivante.

L'OMM publie le 24 mars 2014 un rapport relatif à la situation climatique mondiale à fin 2013. La présentation qui en est faite en français introduit le document en indiquant que le XXIe siècle compte déjà 13 des 14 années les plus chaudes jamais observées, en confirmant que ce réchauffement est dû à l'activité humaine.

L'OMM confirme le réchauffement climatique et son origine anthropique. Elle s'inscrit en cela dans la quasi-unanimité de la communauté scientifique internationale. On lira, par exemple l'article qui rendait compte du bilan annuel publié par le *Global Carbon Budget*. Les négationnistes de cette réalité relèvent d'une logique autre que scientifique comme en rend compte le journaliste scientifique Stéphane Foucart dans « Les climato-sceptiques qui valaient des milliards ».

Le document de l'OMM auquel il est fait référence étudie l'état de la planète quant aux températures, aux précipitations et aux océans. En particulier, on remarque que si les mers ont absorbé, depuis le début de la révolution industrielle, 25 % du CO_2 émis du fait de l'activité humaine, il s'en est suivi une augmentation de 30 % de l'acidité des mers néfaste à la vie marine. Dans l'examen régional qui est fourni, on remarquera que l'Afrique enregistre des conséquences dramatiques de ce réchauffement, sans pour autant que les autres continents soient en reste. Un tableau indique page 19 les principaux phénomènes anormaux survenus en 2013 : l'OMM en recense 17 à travers le monde.

Toutes les études sérieuses mettent en évidence les lourds dangers que cette dégradation fait peser sur l'avenir de l'humanité. On sait aussi que les conséquences financières sont considérables. La non-intervention en matière environnementale était chiffrée par le rapport Stern de 2006 à une baisse de la consommation par tête évaluée, dans le haut de la fourchette, à 20 % du PIB mondial. Le 26 mars 2014, le réassureur suisse Swiss Re indiquait que le coût des catastrophes « naturelles » s'élevait en 2013 pour les compagnies d'assurance à 45 milliards de dollars.

1.3 - Rapport national sur le climat

En 1990 les États-Unis, malgré leur faible entrain à lutter contre le changement climatique, adoptent le *Global Change Research Act.* Il prévoit qu'un *National Climate Assessment* sera remis, tous les quatre ans, au Président et au Congrès. Ce rapport, pour lequel plusieurs centaines de scientifiques sont mobilisés, est censé présenter les conséquences, de tous ordres, des modifications attendues pour les États-Unis. Le quatrième rapport est rendu public au printemps 2014.

Les conclusions sont particulièrement sévères pour les États-Unis. Par exemple, les dangers pesant sur New York sont très importants : tempêtes et élévation du niveau des mers provoqueront de lourds dégâts. Les premiers enregistrements marégraphiques ont eu lieu en 1844 ; à l'époque, la marée décennale présentait 1 risque sur 100 d'inonder Manhattan ; aujourd'hui, la probabilité est multipliée par 20.

1.4 – Cyclones tropicaux au Nord

Depuis longtemps les ouragans et les typhons sont recensés, et, de même, les ravages qu'ils provoquent sont décrits par le détail. La publication, le 15 mai 2014 par *Nature*, de The poleward migration of the location of tropical cyclone maximum intensity met en évidence l'occurrence de ces phénomènes dont le pic d'intensité s'étend à des latitudes remontant vers les pôles. L'étude a été conduite par des chercheurs de la National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) et s'appuie sur des relevés

satellitaires portant sur les trois décennies 1982-2012. On apprend que la bande maximale de survenue de ces phénomènes s'est accrue, sur la période, de plus de 300 kilomètres du nord au sud de la planète. Bien entendu, les risques pesant sur les populations s'en trouvent accrus. Selon les chercheurs, trois causes semblent pouvoir, individuellement ou ensemble, être à l'origine du phénomène : les émissions de gaz à effet de serre, la diminution de la couche d'ozone et l'accroissement des aérosols dans l'atmosphère.

1.5 – Selon l'OCDE, le coût de la pollution atmosphérique s'élèverait à 3 500 milliards $

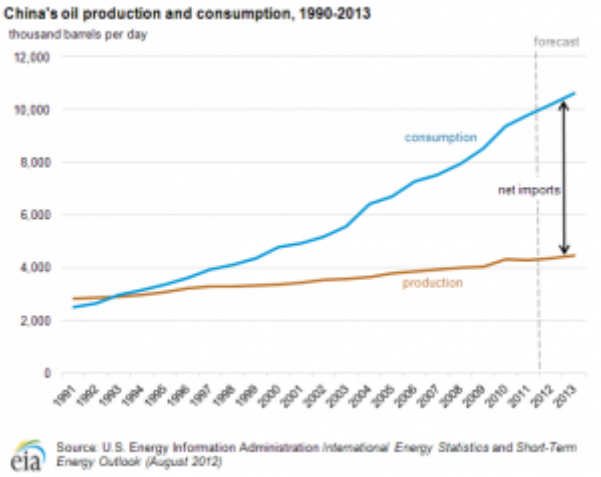
L'OCDE publie, le 21 mai 2014, The cost of air pollution. Elle évalue le coût annuel mondial de la pollution urbaine atmosphérique à 3 500 milliards de dollars. Ce sont, chaque année, plus de trois millions de morts prématurées, des maladies respiratoires et cardiovasculaires.

1.6 – L'Agence internationale de l'énergie

L'Agence publie le 3 juin 2014 un premier volume qui fera partie intégrante du « World energy outlook 2014 », Ernergy Investment outlook. L'Agence prévoit un investissement cumulé d'ici à 2035 de 53 000 milliards de dollars, destiné à l'approvisionnement en énergie et à l'efficacité énergétique. Sur la même période, le montant du seul investissement dans le secteur de l'efficacité énergétique est estimé à 8 000 milliards de dollars, alors que, aux termes du rapport, il en faudrait au moins 14 000 milliards pour diminuer la consommation énergétique des 15 % requis pour espérer maintenir l'élévation moyenne de la température à 2°C.

Et la Chine ?

On verra sur le graphique ci-dessous que la Chine, qui, en quelque deux décennies, a multiplié par 5 sa consommation de pétrole, a apporté sa contribution à l'émission de GES. {{}}



2. Réguler pour éviter les crises ?

Bien que nous soyons avertis par le Fonds monétaire international (FMI) lui-même que les *Working Paper* (WP) ne valent pas communiqués officiels de cette institution, force est de reconnaître qu'ils constituent une bibliothèque non négligeable du FMI ; ces WP ont déjà, au 27 mars, atteint le nombre de 46 pour l'année 2014. Un examen rapide de la liste de ces publications ne laisse pas d'impressionner quant à la nécessaire régulation recommandée dans nombre d'entre elles.

Ainsi, *The* Regulatory Responses *to the Global Financial Crisis : Some Uncomfortable Questions* entend poser quelques « questions gênantes » à propos d'une régulation qui devrait être apte à prévenir les crises.

Les auteurs appuient leurs recommandations sur trois principes : remédier aux défaillances de marché, adapter les incitations aux besoins réels de la société et, puisque les risques sont inhérents à l'activité humaine, toujours prévoir un « plan B » propre à remédier à de mauvaises dispositions dont il faut, face à une crise, réduire le nombre grâce à l'examen attentif des données macroéconomiques.

Comme on le voit, ces experts du FMI semblent modestement confiants dans « l'efficience des marchés » comme régulateur opérant, vanté de Smith et son boucher à Fama et son modèle pour les marchés financiers. Ils paraissent accorder davantage de crédit à une régulation de type public.

On lira dans « Les inégalités toujours ! », de ce même numéro, que le même FMI se positionne sur une ligne semblable à celle de l'OCDE : pour faire face à la forte montée des inégalités dans le monde, la fiscalité, notamment celle qui s'applique aux plus riches, demeure un instrument irremplaçable.

3. Une autre politique ?

Ah, si elle était possible ! Sur France-Inter, le samedi matin 12 avril 2014, deux chroniqueurs rémunérés pour éclairer les auditeurs de cette radio publique, Christophe Barbier et Laurent Joffrin, font assaut de pédagogie pour justifier que, malheureusement, comme l'avait affirmé Margaret Thatcher, il n'y a pas d'alternative. « Il faut travailler plus pour créer cette croissance [...] maintenant, il faut rendre tout ce qu'on a pu s'offrir depuis 1981 », car, ce que propose la gauche qui refuse la politique gouvernementale, « ça consiste à augmenter les impôts et à distribuer du pouvoir d'achat qu'on n'a pas ».

Passées la stupéfaction ou l'incrédulité, l'auditeur est en droit de se demander si ces journalistes sont de simples propagandistes ou s'ils ne sont qu'ignorants. Ne savent-ils pas, entre autres, que le FMI a dû reconnaître s'être trompé à propos du multiplicateur fiscal ? L'influence déflationniste d'une baisse des dépenses publiques est près du double de ce qu'elle avait été prétendue. N'ont-ils pas entendu que, contrairement à ce qui avait été annoncé à grand bruit, il n'existait aucun seuil magique au-delà duquel la dette publique entraînerait une récession ? Ne sont-ils pas prévenus que la Commission européenne chiffre à quelque 1 000 milliards d'euros (soit plus de 6 % du PIB de l'Union européenne), l'évasion et la fraude fiscales annuelles au sein de l'UE ? Sont-ils sourds à l'appel lancé le 18 mars 2014 par l'OCDE pour « réclamer des mesures urgentes pour lutter contre la montée des inégalités et les fractures sociales » ?

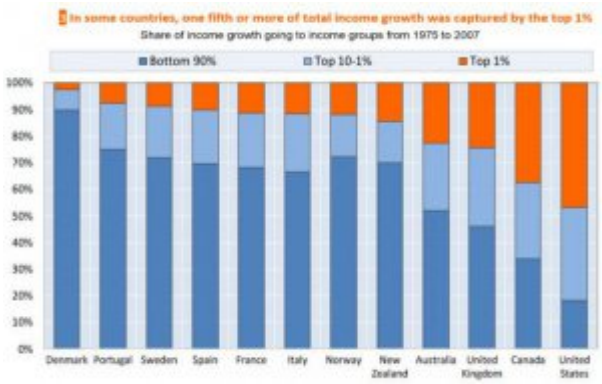
Ou, s'ils connaissent tout cela, se sont-ils laissés convaincre par les propriétaires du capital que, au bout du compte, les êtres humains peuvent servir de variable d'ajustement en étant passés, comme disent les comptables, par pertes et profits.

Comment en effet, en prenant connaissance des chiffres du chômage présentés par Eurostat à fin 2013, ne pas refuser de se soumettre à cette sinistre comptabilité ? Ce sont 12 % de la population active de la zone euro qui sont sans travail – c'est-à-dire quelque 20 millions de personnes – En Espagne, il s'agit de 25,8 % (plus de 6 millions de femmes et d'hommes). Quand la Troïka apporte son « soutien », comme en Grèce, le chômage atteint 27,8 % (1,4 million de citoyens). Bien entendu, les inégalités de revenus se nourrissent largement du chômage dont il est question, or elles vont croissant. On pourra se reporter au rapport d'Oxfam, déjà signalé, relatif aux inégalités extrêmes ; on ne manquera pas d'être impressionné par le graphique 4 qui met en relation, entre 1910 et 2010, l'évolution de la part des revenus des 1 % les plus riches et celle de la réglementation financière. Dans une courte note de mai 2014 de huit pages, l'OCDE met en évidence comment les inégalités se développent dans douze pays de l'OCDE. On verra notamment dans le graphique 3 reproduit ci-dessous comment, entre 1975 et 2007, s'est répartie la croissance entre les 90 % du bas de l'échelle, les 9 % qui suivent et, enfin les 1 % les plus riches. À propos de ces derniers, on pourra consulter le dernier rapport du *Boston consulting group* (BCG), Global Wealth 2014. Le BCG évalue à 16,3 millions le nombre de ménages millionnaires en dollars (2013), à raison par ménage, de plus de 1 million $, en actifs financiers seulement, contre 13,7 millions en 2012. Il s'agit de 1,1 % des ménages dans le monde. Plus impressionnant est le nombre des ménages désignés sous l'élégant vocable d'ultra-riches (UHNW), sur le total de plus de 16 millions, ils sont moins de 11 500, 6 ‰ du nombre de ménages millionnaires ! L'ensemble dispose de 152 000 milliards de dollars d'actifs financiers (le produit brut annuel du monde est de 70 000 milliards). Une très modeste taxe de 1 ‰ produirait plus que toute l'aide publique au développement mondiale !

Dans « Profits et pauvreté » publié le 20 mai 2014, l'OIT estime à 150 milliards de dollars le profit annuel tiré du travail forcé opéré notamment dans « l'agriculture, comprenant la pêche et la sylviculture, et dans la construction, le secteur manufacturier, l'industrie extractive, les services publics de

distribution et le travail domestique ». Osera-t-on mentionner que le total des contributions qui devrait être alloué au Programme alimentaire mondial (PAM) devrait s'élever à 3,7 milliards de dollars en 2014 ? Il a été de 5 milliards en 2008.

À propos d'inégalités, le *Sunday Times*, qui établit chaque année le palmarès des 1 000 Britanniques les plus fortunés, nous apprend, le 18 mai 2014, que ces personnes – 0,0001 % de la population du pays, bien loin des 0,1 % états-uniens stigmatisés par le mouvement *Occupy Wall Street* – ont une richesse cumulée de 875 milliards de dollars. Le journal fait observer, à cette occasion, que ce montant représente le tiers du PIB du Royaume-Uni. Le quotidien précise aussi que ce chiffre atteint en 2013 est le double de celui de 2009. Il aurait pu encore ajouter que ces 875 milliards correspondent à peu près au total de recettes fiscales du pays. *By the way, there is no alternative ; what a pity* !



Mais le pire n'est jamais certain ! Une bonne nouvelle nous est annoncée, la France est revenue dans le « top 10 » – comme on dit dans la langue la plus élégante qui puisse être – des pays d'accueil des investissements directs étrangers (IDE). Ce classement est établi par le cabinet états-unien AT Kearney qui se présente comme « spécialisé dans la résolution de problèmes complexes, nous accompagnons les directions générales dans les défis nationaux et internationaux qu'elles rencontrent quotidiennement ». La France améliore ainsi son indice pour le pousser à 1,74, à égalité avec les… Émirats arabes unis.

L'IDE suscite, à juste titre, bien des analyses, voir par exemple « Investissement direct étranger, démiurge du capitalisme ! », tant la décision d'investir obéit à des critères fort variés, comme en témoigne dans la figure 1 du rapport cité, la diversité des trois premiers pays et des trois derniers dans le classement établi. On sait que, dans les enquêtes sur le sujet, la qualité des services publics figure parmi les plus fortes incitations à l'IDE en France.

Pour affiner l'examen de cette figure 1, on peut indiquer la valeur de l'indice de développement humain (IDH) [5] pour trois des pays qui sont bien placés par AT Kearney : la Chine 0,699, le Brésil 0,730 et le Mexique 0,775. Celui de la France était de 0,893 dans le dernier rapport du PNUD.

4. Alstom, Siemens, General Electric et les autres

Ce sont là trois fleurons du capitalisme mondial qui proviennent de la fin du XIXe siècle ; ils se croisent depuis leur création. Ensemble, ils réalisent un chiffre d'affaires de 277 milliards de dollars (près de 10 % pour Alstom) et affichent une capitalisation boursière de quelque 374 milliards $. Les trois groupes emploient respectivement 93 000, 405 000 et 307 000 personnes. Ils interviennent dans le secteur des infrastructures d'énergie et de transport ; cependant l'entreprise allemande et celle des États-Unis y ajoutent des interventions dans bien d'autres sphères.

Au début du vaudeville – qui n'amuse cependant pas les premiers concernés, les 800 000 salariés et, sans doute, plusieurs millions si la sous-traitance est prise en compte – les « spécialistes » rappellent que seuls les représentants des propriétaires sont habilités à décider. Pour Alstom, il s'agit d'abord de Bouygues qui détient près du tiers du capital.

À ce stade, il est utile de rappeler que les transnationales ne s'embarrassent guère de la concurrence, support essentiel du néolibéralisme et tant vantée comme outil de liberté. Les économistes néoclassiques nous ont même « démontré » les cinq conditions qui, ensemble, conduisent à une « concurrence pure et parfaite ». La première d'entre elles a trait à l'atomicité du marché ; Arrow et

Debreu, l'un et l'autre honorés par la Banque de Suède, expliquaient en 1953 qu'aucun des acteurs de l'offre ou de la demande ne devait être à même de fixer les prix.

Cette description, si tant est qu'elle ait jamais été celle de la réalité, n'a rien à voir avec les capitalisme mondial d'aujourd'hui. On pourra à ce sujet consulter The Network of Global Corporate Control dont une présentation est donnée dans Les propriétaires du capital ; on verra que, parmi les 43 000 transnationales recensées par la CNUCED, seules 147 sont les véritables décideurs et que le saint du saint, le « top 50 », comporte, pour l'essentiel, des compagnies bancaires ou d'assurance. En France, les grands groupes sont aux premières loges pour « récupérer » les PME qui font faillite ; en 2012, 93 % des 61 000 faillites étaient des PME. Voir l'étude de l'INSEE « Les catégories d'entreprise en France : de la micro-entreprise à la grande entreprise ». Noam Chomsky remarquait pertinemment, il y a plus de vingt ans déjà, que « les riches réclament la concurrence, mais ce qu'ils veulent, c'est le monopole ».

En espérant se présenter comme un bon capitaine dans la tempête, le conseil d'administration d'Alstom annonce en mai 2014 qu'il ne sera pas versé de dividendes sur la dernière période. On peut néanmoins noter la progression de la distribution telle qu'annoncée par la société elle-même : sur les sept années 2007-2013 (calculs allant jusqu'à mai 2013) le rendement annuel est passé de 0,63 % à 3,56 %. Rappelons, à cette occasion, que ledit rendement est calculé sur le cours de l'action et non sur le prix payé par l'actionnaire. On pourra se reporter, à ce propos, à un papier de Michel Husson d'avril 2014 Un essai de mesure du surcoût du capital.

Lors des « débats » relatifs à un rapprochement entre Alstom et Siemens ou General Electric qui ont eu lieu à propos de ce dossier, on a vu une partie du gouvernement socialiste français afficher sa préférence pour une solution « européenne » et des actionnaires préférer la sortie états-unienne. Mais, au regard de l'historique de la distribution des dividendes par les deux entreprises, on voit mal la différence entre les deux options Siemens ou General Electric, pas davantage d'ailleurs que celle qui prévaut chez Alstom. Les logiques qui sont à l'œuvre ici sont celles de tous les propriétaires du capital : adopter la solution optimale pour maximiser ce qu'ils appellent le retour sur investissement. Fort bien, mais peut-on alors parler de politique industrielle, sociale et environnementale d'un pays ?

Parmi les arguments censés militer en faveur du choix General Electric, il en est un qui mérite d'être signalé, celui d'une meilleure inscription dans la compétition mondiale, l'Allemand Siemens étant présenté comme trop puissant par rapport à Alstom. Il nous est expliqué, à cette occasion, que l'Allemagne, au contraire de la France, a su s'installer dans une gamme de produits pour lesquels elle trouve des clients solvables. C'est exact, grâce en particulier, à une recherche-développement plus importante outre-Rhin ; selon les données de la Banque mondiale, les dépenses 2005-2011 s'y sont élevées à 2,84 % du PIB, contre 2,25 % pour la France, soit une différence en 2013 de quelque 40 milliards d'euros. Il faut aussi noter un tissu de PME beaucoup plus solide qu'en France et bien intégré aux procès industriels. Comment s'étonner dès lors que la part de la France sur le marché européen des biens d'équipement et de l'automobile soit six fois moindre que celle de l'Allemagne ? La faiblesse de la compétitivité française serait celle qui apparaît hors coût et non pas en raison d'un prix du travail déclaré trop élevé, comme le dit le MEDEF ?

Dans le cas d'Alstom, certains avocats soutenant les arguments qui viennent d'être évoqués font valoir que s'allier à Siemens reviendrait à se mettre sous les griffes d'un partenaire beaucoup trop puissant. Que General Electic ait un chiffre d'affaires cinq fois plus élevé que celui de l'entreprise française ne serait-il plus un handicap ? En réalité, la logique qui prévaut ici est bien celle de la compétition, non pas entre les 147 transnationales évoquées plus haut, mais entre celles-ci et le reste du monde. Oublie-t-on que le succès d'Airbus, tant vanté mais qui serait, entend-on, inatteignable aujourd'hui, est le résultat de la coopération publique internationale ? Méconnaît-on les dizaines de milliards de dollars de subventions fédérales états-uniennes accordées par Washington à Boeing [6], précisément pour tenter de préserver la

suprématie de l'entreprise privée qui, en 2013, a distribué 38 % de son bénéfice en dividendes ? Pour s'inscrire dans les « chaînes de valeurs mondiales », il serait indispensable, prétend-on, de s'enfoncer davantage encore dans le capitalisme des transnationales, seul à même de relever les défis qui nous attendent. Si la Chine opère une accumulation capitaliste considérable depuis plus de 20 ans, doit-elle sa croissance, vertu cardinale du capitalisme, à une lutte effrénée entre ses firmes ou à une organisation centrale de son économie hors des marchés financiers, dont elle use abondamment, mais qui ne l'asservissent pas ? Sur les 22 années allant de 1991 à 2012, la croissance annuelle de son PIB a été 11 fois supérieure à 10 %. En 2012, sa croissance s'est élevée à 7,8 %, tandis que la zone euro a enregistré une décroissance de 0,6 %. Au cours de la même année, la croissance du PIB/habitant a été respectivement de 7,3 % et 0,0 %. Il ne s'agit ici ni de supposer que ces indicateurs seraient l'alpha et l'oméga de la représentation du savoir-vivre ensemble, pas davantage qu'il faudrait se prosterner devant la croissance ; en revanche, on peut mettre en évidence les contradictions du discours même de tous les néolibéraux.

Finalement, lors du solstice d'été, apparaît, en *deus ex machina*, l'État français. Les responsables politiques français – en premier lieu, Arnaud Montebourg, pourtant partisan de la solution Siemens-Mitsubishi Heavy Industries – mettent en avant la maestria avec laquelle ils auraient piloté ce dossier, une sorte « d'anti-Florange » selon l'expression du Premier ministre ! En effet, nous dit-on, l'État nationalise Alstom à hauteur de 20 % (il faut rappeler à cet égard que l'État avait revendu à Bouygues les 21,4 % du capital qu'il détenait dans Alstom), il obtient trois « coentreprises » à 50/50 avec General Electric, il détient le contrôle à 100 % des turbines EPR, il réussit à maintenir la totalité de la branche transport au sein d'Alstom. Il s'agirait là d'une véritable réussite d'une politique industrielle française. Acceptons-en l'augure. Peut-on, cependant, risquer trois remarques ? General Electric, huitième capitalisation boursière mondiale dont sept des actionnaires figurent dans le « top 50 » évoqué plus haut [7], récupère ce qu'il recherchait avec assiduité, 100 % des turbines à gaz ; Bouygues obtient ce qu'il cherchait depuis plusieurs années, vendre au prix du marché la majeure partie de ses actions Alstom. Enfin, serait-ce véritablement une victoire pour la France que de maintenir dans son arsenal industriel les réacteurs EPR ?

Si, à ce stade, plusieurs aspects paraissent positifs dans la conclusion apportée au dossier Alstom, il faut néanmoins observer que tout cela s'est négocié et que la conclusion s'organise dans la cadre du capitalisme mondial et, donc des lourdes contraintes qu'il fait peser sur l'humanité.

5. Sécurité alimentaire mondiale

On nous affirme, depuis des décennies, que la sécurité alimentaire dans le monde ne pourrait être assurée que par l'intense croissance de l'agriculture industrielle et au prix d'intrants de toutes sortes distribués par les transnationales. On sait, pourtant, le rôle néfaste joué par les grandes compagnies de négoce sur le prix des denrées agricoles et, par voie de conséquence, sur la faim dans le monde. Les onze plus grosses d'entre elles (les Vitol, Glencore, Cargill et autre Louis Dreyfus) ont réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de plus de 1 300 milliards de dollars. La même année, le PIB des pays les moins développés, tentant de faire survivre 870 millions d'habitants, était d'à peine plus de 1 000 milliards de dollars. On sait aussi la part prise par ces firmes sur les marchés financiers et leur volatilité. Entre 1994 et le début de la crise de 2008, les sommes placées dans des fonds spéculatifs alimentaires sont passés de 0 à près de 300 milliards de dollars. Voir le graphique ci-dessous.

La question de l'alimentation, suffisante, acceptable et durable, des 7 milliards d'êtres humains, et davantage demain, est évidemment centrale. À cet égard, on se reportera à un excellent dossier de la CNUCED de plus de 300 pages auxquelles ont contribué plus de 60 experts et publié fin 2013. Wake up before it is too late, le titre de cette étude publiée en anglais est suffisamment explicite pour retenir notre attention et notre action. On y trouve, entre de très nombreuses autres données, la confirmation de la part très largement majoritaire, 70 % (dont 50 en

périurbain) de l'agriculture paysanne contre 30 % pour l'agriculture industrielle, qui produit notamment 100 milliards de litres d'agrocarburant (40 % du maïs états-unien est destiné à cet usage). Ces petits paysans n'utilisent pourtant que moins du quart des terres agricoles. S'ils produisent près de 90 % du manioc, ils fournissent aussi près de 60 % de la production porcine ou presque 40 % du café. C'est sur cette toile de fond que la CNUCED adresse à la communauté internationale, plusieurs demandes expresses :

- forte réduction des monocultures ;
- diminution de l'usage des différents intrants d'origine industrielle ;
- soutien des petites exploitations ;
- préférence au développement de la production et la consommation locales.

Olivier De Schutter, qui a succédé en 2008 à Jean Ziegler au poste de Rapporteur spécial auprès de l'ONU pour le droit à l'alimentation, a quitté la fonction à fin avril 2014. Il a livré, avant de partir, la version finale de « Le droit à l'alimentation, facteur de changement ».

Il établit, en premier lieu, un état des lieux en dix points :

- Le droit à l'alimentation est défini comme « le droit de toute personne, seule ou en communauté avec d'autres, d'avoir physiquement et économiquement accès à tout moment à une nourriture suffisante, adéquate et culturellement acceptable, qui soit produite et consommée de façon durable, afin de préserver l'accès des générations futures à la nourriture ». Il prend soin de préciser que « économiquement » inclut les transferts sociaux.
- Le droit à l'alimentation ne peut être respecté que s'il s'accompagne du « droit au travail et du droit à la sécurité sociale ».
- Les systèmes de secours d'urgence ont failli et leurs interventions à court terme n'entrent pas dans l'établissement des chiffres de l'insécurité alimentaire qui sont calculés à l'année (842 millions en 2011-2013).
- La ration calorique prise en compte pour l'insécurité alimentaire ne tient pas compte de l'hygiène ni des carences vitaminiques et minérales.
- La « révolution verte » du XXe siècle poursuivait le seul but d'une augmentation quantitative des récoltes par l'introduction de la monoculture et l'usage intensif des intrants dont on connaît les résultats nocifs pour l'environnement, notamment en raison de l'émission massive de gaz à effets de serre entraînée par ce type d'exploitation.
- La visée, en 2050, d'une production annuelle de 470 millions de tonnes de viande est désastreuse au plan environnemental ; de surcroît, elle se ferait au détriment de la nourriture de base des plus démunis.
- Pourtant, la production de viande, qui emploie 1,3 milliard de personnes et assure la subsistance de 900 millions de pauvres, procure un apport en protéines particulièrement précieux. C'est le type d'élevage actuel qui est en cause.
- Les structures de prix déterminées essentiellement par les cultures d'exportation ont lourdement pesé sur les pays pauvres, affaiblis au même moment par les programmes d'ajustement structurel.
- S'en est suivi un grand nombre de ménages ruraux condamnés à la subsistance, en raison de prix écrasés par les subventions des pays riches.
- Les pays les plus pauvres se sont trouvés piégés par, dans un premier temps, les bas prix de produits agricoles importés, qui, en supprimant dans un deuxième temps les

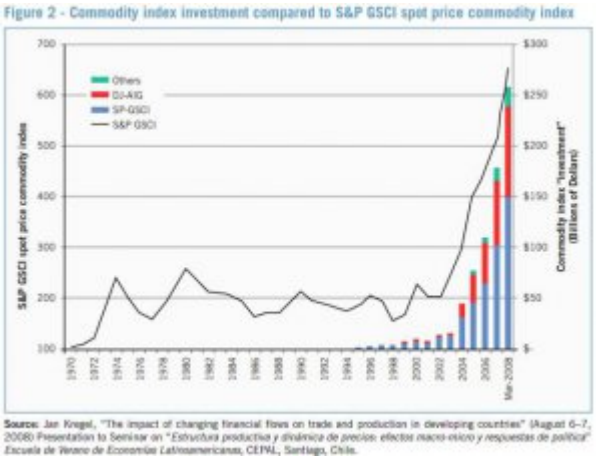
emplois dans les familles paysannes, entraînaient celles-ci vers davantage encore de pauvreté.

Le rapport montre ensuite comment un tout autre système de production peut à la fois s'inscrire dans un processus durable et participer à la réduction de la pauvreté.

Sa conclusion est claire. La suffisance alimentaire durable est totalement possible pour autant que soient combinées des mesures aux plans local, national et mondial.

Dans un entretien qu'il a accordé le 30 avril 2014 au quotidien *Le Monde*, Olivier De Schutter livre quelques-unes des observations qu'il a tirées de ces six années auprès de l'ONU. Il rappelle que si, dans le domaine agricole, les pays les moins avancés sacrifient au mythe du productivisme, c'est d'abord sur la pression du Nord, en particulier des transnationales. De ce point de vue l'OMC, et particulièrement son ancien directeur général, Pascal Lamy, qu'il qualifie de « dernier des Mohicans », mènent une politique de tout exportation, particulièrement dévastatrice pour le Sud. Tout laisse craindre, dit-il, qu'une crise de l'ampleur de celle de 2008, puisse se reproduire ; il est, de ce point de vue, particulièrement sévère à l'égard de la culture des agrocarburants.

RAPPORTEUR SPÉCIAL SUR LE DROIT À L'ALIMENTATION ONU

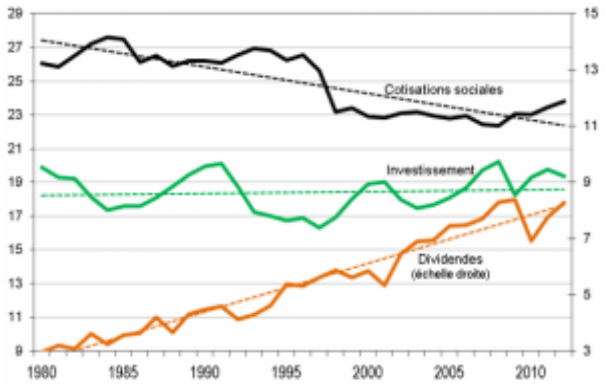


Note n° 2

6. J'assume, car c'est le choix de la croissance et de l'emploi !

Tel est ce qu'affirmait, le 29 avril 2014, le Premier ministre devant l'Assemblée nationale. Peut-être, Monsieur Valls pense-t-il que le caractère martial du propos, souligné par le coup de menton voulu comme autoritaire, le dispense de démonstration. Madame Thatcher et Monsieur Reagan avaient déjà, en leur temps, largement servi pareille fanfaronnade. Monsieur Schmidt, au milieu des années 1970 inventait un « théorème » qui affirmait que les profits d'aujourd'hui feraient les investissements de demain et les emplois d'après-demain.

L'inanité de pareille prétention a été maintes fois démontrée. Toute récemment encore, Michel Husson présentait dans « Les cotisations sont une 'charge', mais pas les dividendes ? », pour la France à partir des données INSEE, l'évolution de 1980 à 2012, des dividendes, des cotisations sociales et de l'investissement, calculée en pourcentage de la valeur ajoutée.

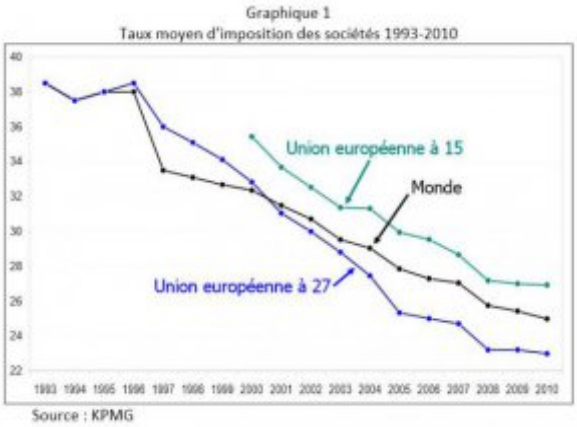


Dans son très riche ouvrage, *Le capital au XXIe siècle*, Thomas Piketty nous livre le graphique reproduit ci-dessous. L'auteur retrace l'évolution, au cours des quatre dernières décennies, du capital privé, mesuré en années de revenus disponibles des ménages dans les huit pays retenus par l'auteur. On voit que pour la France, par exemple, sur la base de ce critère, le capital privé a doublé et pour l'Italie, arrivée en tête de peloton, le coefficient est de près de 3.

L'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE), affilié à Sciences Po, publie « Banques centrales, dernier rempart contre la déflation – Perpectives 2014-2015 pour l'économie mondiales ». Parmi les preuves évoquées, l'étude de l'OCDE, qui ne prétend pas être un institut de recherche rebelle, mérite d'être regardée.

L'étude a été menée par sept chercheurs de l'institution qui introduisent leur papier ainsi : « Six ans après le déclenchement de la récession, peu de pays ont rattrapé le niveau d'activité de 2008 [...] mais la zone euro, confrontée à la violence de la crise [...] n'a pas bénéficié de la stabilité financière des États-Unis. Les politiques de rigueur y ont provoqué une deuxième récession au moment où les multiplicateurs étaient élevés. »

Les graphiques de la page 13 retracent l'évolution (2008-2013) du PIB par tête, mesuré à prix constants, de l'eurozone et de sept pays pris individuellement. Seuls, l'Allemagne, les États-Unis, et, tout juste, le Japon ont retrouvé, ou quelque peu dépassé, des taux de croissance du PIB/tête enregistrés au début de la crise. On verra que les États-Unis, qui ont mis en place de puissants plans de relance dès 2008, enregistrent les remontées de cet indice les plus rapides. À l'inverse, la période d'austérité budgétaire poursuivie au cours des années 2011, 2012 et 2013, a entraîné un PIB/tête, comparé au premier trimestre 2008, de - 3,6 % pour la France, - 9,1 % pour l'Espagne et – 11,6 % pour l'Italie. On sait que la rigueur budgétaire est prétendue répondre aux déficits publics attribués à l'excès de dépenses, alors que n'est jamais évoqué le manque de recettes. La France, par exemple, s'est enorgueillie d'avoir, au cours de la décennie 2000, fait baisser les recettes fiscales de l'État de 6,2 %. On verra dans le graphique ci-dessous, établi par Michel Husson, à partir des données de KPMG, que le taux d'imposition des profits a diminué, au sein de l'Union européenne, de quelque 16 points de pourcentage en 20 ans. Encore sait-on que cette diminution du taux moyen cache une diminution beaucoup plus marquée en faveur des transnationales. Il faudrait ajouter à cette tendance « légale » la perte des 1 000 milliards d'euros estimés par la Commission des affaires économiques et monétaires du Parlement européen de pertes annuelles au sein de l'Union européenne, provoquée par la fraude et « l'optimisation » fiscales.



Les auteurs de l'étude OFCE montrent dans le graphique de la page 15, à partir des chiffres de l'OCDE, les lourds effets de pareille situation sur la production, particulièrement pour la zone euro.

Les graphiques de la page 21 illustrent les conséquences à moyen terme sur les politiques macroéconomiques. Aux États-Unis, le PIB en volume s'établissait en 2013 à 15 800 milliards de dollars, alors que le pronostic avancé en 2007 prévoyait 17 000 milliards de dollars. Aux mêmes dates, il s'agissait, pour la zone euro, de 9 200 milliards d'euros contre 10 400 milliards d'euros lors de la prévision de 2007. Soit une différence de 4 points de pourcentage entre les deux espaces géographiques, au détriment de la zone euro.

À propos du chômage, les auteurs le qualifient de « en trompe-l'œil » et se montrent peu optimistes pour la zone euro : ils estiment que « la faiblesse de la reprise du taux d'emploi ira de pair avec le maintien du taux de chômage à un niveau élevé ». Les

graphiques de la page 29 (2005-2013) montrent le pourcentage du chômage comparé à la population active et à celle en âge de travailler.

L'étude souligne, à juste titre, que c'est bien la bulle immobilière et la bulle du crédit qui ont conduit, tout au long des années 2000, à la crise des *subprime* à mi-2007. S'en est suivi le considérable accroissement de la dette privée, lequel, à son tour, a provoqué la forte aggravation de l'endettement public. Les graphiques de la page 31 illustrent parfaitement cette évolution de 2000 à 2013. S'ils mettent en évidence la détestable spirale ayant conduit les États à prendre le relais du secteur privé, notamment bancaire, et à prendre en charge une part importante de la dette de celui-ci, elle présente ce sauvetage comme inéluctable. Pourtant, les puissances publiques avaient à leur disposition plusieurs moyens pour ne pas imposer pareil fardeau aux citoyens : fiscalité, socialisation, création monétaire, etc. Comme on le sait, il n'en a rien été, poussant alors les États, arc-boutés sur la défense des intérêts des propriétaires du capital, à une brutale austérité populaire qui, outre sont caractère inique socialement, est contre-productive au plan économique. CQFD !

Si un certain rebond s'est manifesté, « la zone euro reste enlisée dans une situation de chômage de masse avec, pour l'instant, une croissance insuffisante pour permettre sa décrue ». Pourquoi donc la reprise se fait-elle attendre, s'interroge l'OFCE ? « Notamment du fait de la poursuite de la restriction budgétaire ». Enfin, « l'effort fiscal », respectivement de 10,6 % et 19,1 % de leur PIB en 2013 en Irlande et en Grèce, qui serait nécessaire pour ramener la dette publique des différents PIB en 20 ans serait insupportable pour la plupart des pays de l'UE. Comment imaginer que ce puisse être atteint, avec le soutien des citoyens, sans véritable révolution fiscale ?

Dans cette période de très faible inflation, en tout cas très sensiblement inférieure aux 2 % visés par la BCE, des mesures monétaires sont tout à fait possibles, mais elles ne seront pas suffisantes. Aussi, nous disent ces experts, il faut mettre fin aux « pressions à la baisse sur les salaires et la désinflation qui en est résultée, en raison d'un taux de chômage élevé, [mais] doivent aussi être combattues par une politique de relance ».

Le sujet de cette étude de l'OFCE, déjà abordé dans Inégalités et OCDE, est largement corroboré par Les indicateurs sociaux. L'organisation internationale avertit que la crise financière a alimenté une crise sociale qui, elle, pourrait bien perdurer, car c'est maintenant que les « groupes vulnérables ont besoin d'aide, réduisant à néant les possibilités de restreindre les aides aux chômeurs ». On remarque, par exemple, que le nombre de chômeurs, au sein de l'UE, s'est accru de 15 millions entre 2007 et 2012. Sans surprise, pendant la même période, le nombre de ménages ne disposant d'aucun revenu de travail a doublé en Espagne, en Grèce et en Irlande !

L'OCDE enfonce le clou le 30 avril 2014, en mettant à jour ses données dans« Distribution des revenus et pauvreté ». Dans ce dossier fort bien documenté, l'organisation du Château de la Muette, montre, parmi les très nombreuses données fournies, l'évolution du coefficient de Gini [8] au cours des trois dernières décennies. En moyenne, la détérioration au cours de cette période, s'est accentuée de 10 % pour aller, en 2010, de 0,25 en Islande à 0,50 au Chili. On remarquera que les coefficients pour l'Allemagne et la France sont respectivement de 0,27 et 0,30. On notera aussi cette remarque « Les impôts et les transferts ont aussi permis de limiter efficacement les effets de la montée de l'inégalité du revenu marchand, du moins au cours des premières années de la crise ». Aux États-Unis, la part accaparée par 1 % des détenteurs des revenus les plus élevés sur la période allant de 1981 à 2012 a plus que doublé. Voir, à cet égard, le graphique dressé par Thomas Piketty sur un siècle 1910-2010 et reproduit ci-dessous.

Le FMI, lui-même, dans le Working Paper 13/266, dont les auteurs sont Reinhart et Rogoff, pourtant peu suspects de sympathies révolutionnaires, estiment que le fardeau de la dette est tel dans la plupart des économies développées que seuls des défauts de paiement sur les dettes souveraines, une taxation de l'épargne et une inflation plus élevée permettront de ramener dette publique et dette privée, ayant atteint dans les pays occidentaux le niveau les plus haut depuis 200 ans, à des seuils tolérables. Mais ce n'est pas la seule expression, ces derniers mois, de l'institution de Washington à propos des politiques conduites par les gouvernements, notamment ceux de l'UE. Il faut citer deux autres notes sur le sujet Le WP 13/151, et le WP 11/158 mais aussi l'étude Redistribution, Inequality, and Growth d'avril 2014. On ne se livrera pas ici à la recension de toute cette littérature ; qu'il soit seulement permis de mentionner la principale conclusion qui, de surcroît, se répète d'une étude à l'autre. Clairement, l'austérité conduit d'une part à une augmentation des inégalités et du chômage, d'autre part à une réduction de la croissance et des salaires. Il faudrait aussi ajouter National Income and Its Distribution de juin 2014, qui ne travaille que par quintile, écrasant quelque peu ainsi les inégalités, surtout pour les 20 % supérieurs, mais qui met cependant en évidence la grande importance de l'éducation, particulièrement significative pour les 20 % les plus pauvres.

Foin de démonstrations, les « responsables », imperturbables, assènent leur même discours. Il y a quelque 2000 ans, Virgile remarquait déjà que, pour être cru, il suffisait de répéter, *bis repetita placent* !

7. Séparer les activités bancaires ?

Lui, candidat, François Hollande avait pris l'engagement n° 7 dans lequel il affirmait : « Je séparerai les activités des banques qui sont utiles à l'investissement et à l'emploi de leurs opérations spéculatives [...] Il sera mis fin aux produits financiers toxiques qui enrichissent les spéculateurs et menacent l'économie [...]. Je taxerai les bénéfices des banques en augmentant leur imposition de 15 %. Je proposerai la création d'une taxe sur toutes les transactions financières ainsi que d'une agence publique européenne de notation. »

Pour être exprimée dans une forme au caractère démocratique discutable, ce n'était pas là promesse démesurée, tant sa pertinence avait été maintes fois démontrée. Comment, en effet, imaginer que la banques pourraient, d'elles-mêmes, consacrer leur savoir et leur ressources à, prioritairement, procurer les moyens financiers dont ont besoin citoyens et entreprises, quand elles peuvent tranquillement demeurer sur la berge d'un merveilleux Pactole et y puiser sans retenue et même avec le soutien des autorités chargées de les surveiller ? Elles contrôlent l'essentiel des 5 300 milliards quotidiens de transactions sur le marché des devises (chiffre 2013, selon la Banque des règlements internationaux) – 500 fois plus qu'en 1970 – dont les spécialistes estiment que la quasi-totalité ressortit à des activités spéculatives. Les fameux produits dérivés – les OTC – que la BRI estimait en juin 2013 à 693 000 milliards de dollars, équivalent à dix fois le produit mondial.

C'était sans compter sur ces établissements et les puissants *lobbies* qu'ils financent. Ils donnèrent d'autant plus aisément leur aval à la loi du 26 juillet 2013 de « séparation et de régulation des activités bancaires » que, précisément, elle ne séparait pas l'essentiel. Le secteur bancaire pouvait continuer à « jouer » les ressources qui ne sont pas les siennes, en particulier pour « miser » sur le marché des devises. On est très loin du *Glass-Steagall Act* états-unien de 1933 ; on s'inscrit plutôt dans la période ouverte par son abrogation, sous la présidence Clinton en 1996, qui conduisit, une décennie plus tard, à la plus grave

crise capitaliste que le monde ait connue depuis la Grande Dépression. En France, la porte de la spéculation continue à être grand ouverte avec les conséquences à venir que l'on sait.

Aux nombreuses démonstrations de la nocivité de la confusion des activités bancaires, il faut ajouter Bank Size and Systemic Risk publié en mai 2014 par le FMI. L'introduction de l'étude montre clairement l'origine du problème. « Les grandes banques ont, depuis la fin des années 1990, considérablement augmenté leur taille en s'adonnant à des activités de marché (hors leurs activités de prêt). L'avancée des technologies de l'information et la déréglementation ont peut-être été le moteur du processus. »

On verra dans cette étude, entre autres riches observations, deux graphiques qui sont reproduits ci-dessous, portant sur la décennie 2000. La Deutsche Bank qui, en fin de période, possède le plus d'actifs des six banques étudiées, avait multiplié ceux-ci par près de 4 entre 1999 et la crise du milieu de la décennie suivante au moment où elle détenait plus de 3 000 milliards de dollars d'actifs (à titre d'ordre de grandeur, le PIB des pays les moins avancés, résultat du travail de 870 millions d'habitants, est du tiers de ce montant). Pour la moins « chanceuse », Citigroup, le coefficient multiplicateur n'avait été que d'à peine 2 ! Le second graphique indique, sur la même période, le processus de concentration bancaire au sein de cinq pays. On remarquera que l'Allemagne et la France sont les premières de la classe.

Dans ce contexte, la croisade entreprise par les autorités états-uniennes à l'encontre des banques est-elle salutaire ? Le montant des pénalités infligées par le système judiciaire d'outre-Atlantique depuis la crise de 2008 s'élèverait à plus de 100 milliards de dollars qui se sont appliqués aussi aux banques états-uniennes, dont 13 milliards pour JPMorgan. Plusieurs motifs ont été invoqués, dont la fraude fiscale. On voit mal comment on pourrait désapprouver de telles décisions de la Justice. L'affaire des 8,9 milliards de dollars de pénalité auxquels a été condamné BNP-Paribas soulève des questions d'une tout autre nature. Cet établissement, largement présent dans les paradis fiscaux, affiche en 2013 un produit de 52 milliards de dollars et un résultat de quelque 11 milliards de dollars.

Toutefois, dans cette affaire, les États-Unis adoptent la position qui leur est habituelle : le dollar leur appartient. Il s'agit, en effet, de leur monnaie fédérale. Mais c'est aussi la principale monnaie de réserve dans le monde, les deux tiers environ selon la BRI, même si le yuan chinois augmente sa position. C'est aussi la monnaie centrale des échanges internationaux en raison des déficits de la balance des paiements états-unienne qui alimentent les besoins croissants du commerce mondial. C'est toujours l'instrument très majoritaire sur le marché des changes. C'est, enfin le socle du crédit international en particulier à travers la vente à l'étranger des bons du Trésor états-unien.

L'objet n'est pas ici de débattre de la place du dollar états-unien dans l'économie mondiale d'ici à vingt ans. En revanche, il faut revenir, brièvement, sur ce que devrait être une monnaie internationale. À Bretton Woods, Keynes n'a pas réussi à imposer une monnaie internationale, c'est Washington qui, à travers Dexter White, est parvenu à rétablir le système ancien basé sur le dollar. Bien sûr, depuis la fin, en 1971, de la convertibilité du dollar en or, le *Gold Exchange Standard* a volé en éclats ; pour autant, la suprématie du dollar reste. Certes, une monnaie n'est pas qu'un bien public ; elle doit cependant l'être en partie. Au plan mondial, aucune monnaie domestique ne doit pouvoir servir dans les relations internationales pour lesquelles doit intervenir un instrument, bien public mondial, sous contrôle multilatéral.

À propos de l'affaire BNP Paribas, l'objet n'est pas de plaider en faveur de ce « fleuron » français dans ses démêlés avec le justice états-unienne qui lui reproche d'avoir acheté des produits divers dans des pays sous embargo de Washington et de les avoir payés en dollars, fournissant ainsi à ces pays des moyens de paiement dans cette monnaie. Et ce, d'autant moins que ces opérations, qui se seraient étalées sur près d'une décennie, auraient été réalisées à travers des paradis fiscaux, la Suisse en particulier. Que la justice états-unienne poursuive des établissements bancaires jusqu'alors

intouchables n'a rien que de plus normal. On ne peut qu'attendre la même chose de Londres, Paris, Genève, etc. BNP Paribas sait parfaitement se promouvoir comme en témoigne ce vibrant plaidoyer *pro domo* « Se mobiliser en banque responsable » ; peut-être eût-il fallu que cet important document soit transmis à la justice d'outre-Atlantique et ce d'autant qu'elle n'y aurait pas trouvé le nom de Monsieur Chodron de Courcel, directeur général délégué de l'établissement parisien et président de sa filiale suisse ; il vient de démissionner.

On se fera d'autant moins l'avocat de l'établissement bancaire qu'il semble ne pas en manquer. Le président de la République française, dans une lettre du 7 avril 2014 au président Obama lui-même, a appelé son attention sur le « caractère disproportionné des sanctions envisagées [...] le risque de déstabilisation [de la zone euro] ». Il a même brandi des menaces, au sujet des négociations relatives au TAFTA, non pas en raison du caractère ultralibéral du projet, mais, simplement pour peser dans la balance. « Nous sommes dans des négociations avec les États-Unis et souhaitons garder une bonne coopération. » Son ministre Laurent Fabius a encore été beaucoup plus explicite : évoquant le traité transatlantique, il précise que ce « ne peut être établi que sur une base de réciprocité. Or là, vous avez l'exemple d'une décision injuste et unilatérale. Donc c'est un sérieux et grave problème ». Son collègue des finances, Michel Sapin, précise qu'une telle affaire {}« pourrait affecter les discussions en cours sur le traité de libre-échange ». Au-delà de ces déclarations aux relents quelque peu tartarinesques, on s'étonne que la demande insistante de très nombreux citoyens, syndicats et ONG ne compte pas, et on constate qu'oser toucher à une banque devient intolérable. Contrairement à ce qu'estime le ministre français des Affaires étrangères, ce n'est pas le montant de l'amende qui est choquant parce que disproportionné. Ce qui est scandaleux, c'est qu'un pays puisse décider, seul, d'un embargo international et des sanctions s'imposant à quiconque ne respecterait pas ledit embargo. Que des banquiers-voyous doivent être sanctionnés ne fait aucun doute, encore faut-il que l'objet de la sanction ressortisse à un droit international incontestable et que l'objet du délit le soit tout autant. Il est totalement inadmissible que la politique étrangère des États-Unis s'impose à la terre entière. Seules les Nations unies sont légitimes en la matière. Que cette légitimité soit constamment bafouée, ne diminue en rien son ardente obligation.

Figure 1: Increase in the Size of Selected Largest Banks

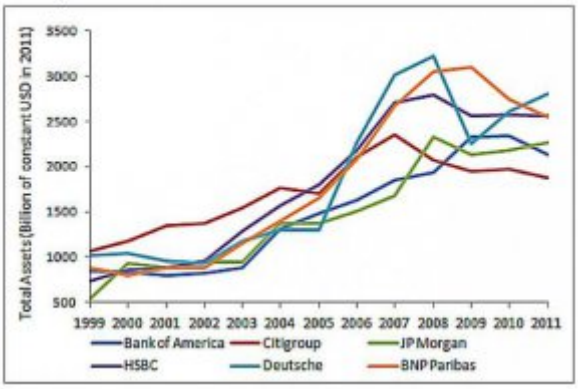
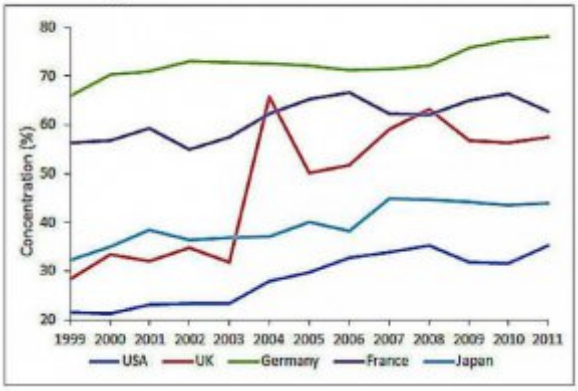


Figure 2: Increase in Bank Concentration Ratios, for Multiple Countries



8. Développer l'emploi

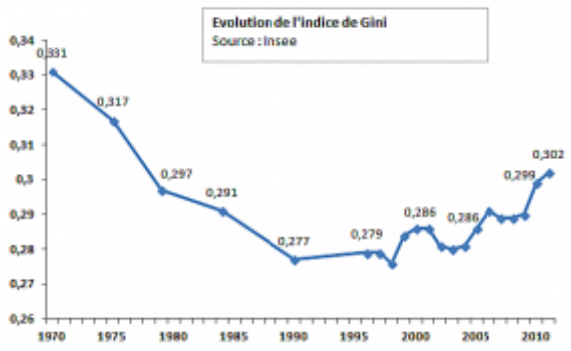
Chaque année, l'OIT (Organisation internationale du travail) publie un rapport sur la situation du travail dans le monde. La version 2014 de ce Rapport sur le travail dans le monde est sous-titrée « Un développement riche en emplois ».

L'organisation de Genève souligne le trait majeur, selon elle, du travail salarié dans le monde en développement (PVD) sur la période 1994-2019. Le nombre d'emplois y aura progressé de près de 1 milliard et devrait permettre d'atteindre, en 2019, un chiffre voisin de 3 milliards. On verra, dans la figure

1,5 page 7, que les auteurs veulent mettre en évidence que cette création d'emplois est le facteur premier de la réduction de la pauvreté. La fourchette du revenu quotidien s'ouvre vers le haut et réduit le nombre de personnes devant survivre avec de très bas revenus. Ainsi, on devrait enregistrer une diminution de 500 000 personnes disposant d'un revenu inférieur à 1,25 dollar par jour (en parité de pouvoir d'achat) [9], cette diminution étant portée à près de 750 000 pour le niveau de 2 $PPP/ jour. En 2019, 500 000 emplois devraient procurer une ressource supérieure à 13 $PPP/jour contre à peine plus de 100 000 en 1994.

Cela étant, si la figure évoquée incite à l'optimisme, il convient de la replacer dans le contexte mondial général tel qu'il apparaît dans le dernier rapport du PNUD. En comparant les revenus moyens/habitant – qui masquent les inégalités internes – on remarque que cet indicateur pour 1,1 milliard de personnes des pays les plus riches est de 33 000 $PPP alors que celui des 4,7 milliards de personnes des pays les moins riches va de 1 600 $PPP à 6 200 $PPP. Il s'agit donc d'un rapport de 1 à 20 entre le revenu moyen des plus pauvres et celui des plus riches. Le classement de l'OIT des 145 pays en trois catégories, pays les moins avancés (LDC), pays à revenu bas-moyen (LMI) et pays émergents (EE) est répertorié dans le tableau de la page 15. La figure 2.1 de cette même page montre la croissance du PIB/habitant pour chacune de ces catégories au cours de la période 1980-2011. Page 22, on verra l'influence de la crise de 2008 plus lourde sur cette croissance pour les économies avancées. Quant à l'évolution du contenu de la croissance au cours de la même période, on remarquera, page 26, que la majorité des PVD enregistre une détérioration de son secteur manufacturier.

Pour une mise en perspective historique des données françaises, on se reportera aux excellentes analyses de l'Observatoire des inégalités et particulièrement l'évolution de celles qui concernent la France au cours de ces 40 dernières années, d'où la courbe reproduite ci-dessous est tirée. On y remarquera l'amélioration de l'indice de Gini [10] tout au long des décennies 1970 et 1980, et au contraire, sa détérioration durant la décennie 2000.



Les analyses de l'Observatoire sont corroborées par celles de l'INSEE, particulièrement dans son dossier « Les niveaux de vie en 2011 ». On y voit que la moitié des ménages français avait alors un revenu mensuel égal ou inférieur à 1 630 euros, revenu en régression ou stagnation depuis 2008. Le décile rassemblant les 10 % les plus aisés a enregistré une progression de 2,1 %, alors que celui des 10 % les plus pauvres a subi une baisse de 0,8 %.

Le rapport de l'OIT souligne combien la création d'emplois de qualité est fondamentale pour un développement équilibré. Il estime à 200 millions le nombre d'emplois à créer d'ici à 2020. Pour autant, la qualité de ceux-ci sera un déterminant de première importance pour leur capacité à favoriser un véritable développement. Pour s'en convaincre, il suffit d'observer la figure de la page 42 ; au cours des deux dernières décennies, la part des travailleurs devant vivre avec moins de 2 $PPP par jour a diminué dans tous les PVD à l'exception de 10 d'entre eux. On notera particulièrement que, pour la Chine, cette diminution atteint près de 75 %. On consultera avec intérêt la table 3.6 de la page 41. On notera avec inquiétude la principale conclusion du chapitre consacré à la rémunération des emplois : le manque de protection sociale contraint les travailleurs à accepter les conditions de basses rémunérations qui sont imposées.

La question de la protection sociale et des salaires minimum est évidemment examinée. Il convient de rappeler que ce qui est étudié ici, comme dans l'ensemble du rapport, a trait au secteur formel de l'économie et ne prend donc pas en compte le secteur informel, qui revêt une part très importante selon les régions du monde, surtout si l'agriculture y

est incluse. Selon l'OCDE, à la fin des années 2000, ce secteur était à l'origine de 55 % du PIB de l'Afrique subsaharienne, 38 % pour l'Afrique du Nord, 24 % pour l'Asie et 31 % pour l'Amérique latine. Le rapport OIT donne page 98 un relevé par pays de cet emploi informel. Pour l'économie « officielle », on voit que, dans l'ensemble des PVD, 8 % des emplois ne sont soumis à aucun salaire minimum et que plus de la moitié d'entre eux sont inférieurs à 300 $.

Page 111, on observera la mise en place de la protection sociale tout au long du XXe siècle et jusqu'en 2012. Si, en plus d'un siècle, les progrès sont nets, il faut remarquer que la majeure partie de la période coloniale n'a mis en place aucune protection sociale, en particulier dans les 41 pays les moins avancés ; lesquels, en 2012, ne bénéficient encore que d'une couverture limitée.

Pour la première fois depuis qu'elle établit des statistiques en la matière, l'OIT indique que le nombre de chômeurs a dépassé, en 2012, 200 millions de personnes, en augmentation de 6 millions par rapport à 2011.

On comprend aisément que la situation sociale dans les PVD, particulièrement en raison de l'absence ou de la faiblesse de la protection sociale, soit, au-delà des situations de guerre, un facteur important dans le développement des flux migratoires. Parmi toutes les conséquences de cette situation, les transferts de revenus des migrants se sont fortement accrus depuis les années 1970 pour atteindre 200 milliards de dollars en 2012. (Voir le graphique page 192).

{{}}Il convient aussi de se reporter au très important Rapport sur la protection sociale dans le monde 2014/15, publié le 4 juin 2014 en anglais. L'OIT y fait un inventaire largement documenté des manquements dont la gravité varie à travers le monde. Les auteurs en font la recension tout au long de la vie humaine :

- protection de la maternité ;
- protection sociale pour les enfants et les familles ;
- protection de la population en âge de travailler ;
- protection contre le chômage ;
- protection en face des accidents du travail et des maladies professionnelles ;
- protection en cas d'invalidité ;
- protection au moment de la retraite qui doit incomber à l'État ;
- protection par une couverture universelle en matière de santé.

L'OIT met en évidence combien la mise en place de toutes ces protections partout sur la planète est fondamentale du point de vue de la justice sociale, mais aussi pour s'opposer aux crises systémiques subies par la population mondiale. Toutefois, si ce sont bien les 7 milliards d'êtres humains qui sont susceptibles de bénéficier de toutes ces protections, on voit mal comment cela pourrait se faire sans inclure cette protection sociale dans la liste des biens publics mondiaux.

9. L'aide publique au développement

Ferait-on beaucoup de bruit pour rien ? On se souvient sans doute qu'au début des années 1970, l'Assemblée générale des Nations unies avait fixé l'engagement que les pays riches devraient consentir pour financer l'aide publique au développement (APD) à 0,7 % de leur PIB au moins. Selon les chiffres communiqués par le Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, l'APD nette s'est élevée en 2013 à 135 milliards de dollars. Si on retient le chiffre de 37 000 milliards de dollars pour le PIB des seuls pays à « développement humaine très élevé », il est préférable de ne pas donner le pourcentage obtenu, de peur de laisser supposer qu'il s'agit d'une erreur de calcul.

L'année 2013 n'est pas une année de basses eaux exceptionnelles. En 2012, l'APD totale s'élevait à 125 milliards et on peut voir, sur le graphique établi par la Banque mondiale, son évolution depuis 2004 où elle atteignait 90 milliards de dollars courants. Quand on sait que les transferts de migrants, allant du Nord au Sud, s'élèvent, pour autant qu'ils soient correctement recensés, à sans doute plus du double, on ne peut qu'être stupéfait. Les pauvres qui résident dans les pays du Nord parviennent à donner

davantage aux pauvres de leurs pays d'origine que l'obole concédée par tous les pays riches rassemblés ; témoignage douloureux de la nécessité d'un autre monde. On comprend parfaitement que *Bloomberg Businessweek*, racheté en 2010 par la seizième fortune mondiale, Michael Bloomberg, moque Thomas Piketty quand il préconise d'instaurer un impôt progressif sur le capital. On peut parier que les auteurs du *Financial Times*, pas davantage que ceux du *Bloomberg Businessweek*, n'ont étudié les quelque 1 000 pages de *Le capital au XXIe siècle*, peu importe, il leur faut tenter de déconsidérer les travaux considérables dont il rend compte. Les dérisoires tentatives de *Times* dénonçant des « erreurs de calculs », font un peu penser à tous les climato-sceptiques voulant désespérément porter à la connaissance du monde combien les centaines de scientifiques à la base des publications du GIEC se trompaient. « Quand le sage montre la lune, l'imbécile regarde le doigt ! »

En France, l'essentiel de l'APD est, désormais, sous la responsabilité de l'Agence française de développement (AFD). Elle est l'héritière de la Caisse centrale de la France libre, créée par de Gaulle en 1941. Elle est devenue la Caisse centrale de coopération économique en 1958 et aura été transformée en AFD en 1998.

Selon les chiffres présentés dans le dernier rapport annuel de l'Agence, le total des financements (prêts et autres formes d'intervention) accordés en 2013 s'est élevé à 7 523 millions d'euros soit 10 milliards de dollars environ. À l'heure actuelle, après plusieurs décennies d'intervention sur le seul continent africain, l'AFD intervient dans le monde entier, même si le total des financements accordés à l'Afrique subsaharienne a représenté en 2013, 37 % de l'ensemble ; 20 % étant attribués à l'Outre-mer. Ces 10 milliards incluent l'activité de Proparco [11] qui intervient en faveur du secteur privé, un peu comme la SFI mentionnée dans le paragraphe qui suit.

Le groupe de la Banque mondiale, de son côté, opère essentiellement à travers la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD-IBRD) pour les prêts classiques ; l'Association internationale pour le développement (AID-IDA) qui accorde des dons et des prêts sans intérêts ; la Société financière internationale (SFI-IFC) qui prête au secteur privé. Selon les données, portant sur les deux dernières années, le total d'intervention du groupe pour 2012 et 2013 a été de l'ordre de 53 milliards de dollars pour chacune des deux années.

L'intervention de l'agence française, comparée celle de l'institution multilatérale, n'est donc pas rien et mériterait sans doute que les citoyens et leur parlement en sachent davantage. Le type de développement qui est promu par l'AFD s'inscrit dans le cadre de la pensée dominante. Si bon nombre de projets financés participent au réel développement du pays dans lequel ils s'inscrivent, ils ne prétendent pas promouvoir un autre type d'économie. Peu ou prou, tous les projets mis en place visent à la compétitivité de la structure cible ou celle de l'État dans lequel elle se trouve. Toute la question est de savoir si l'action entreprise aura pour effet, bénéfique lui, d'améliorer la productivité ou si elle s'inscrit dans la compétition générale. On imagine bien, en effet, que l'Afrique subsaharienne, où intervient l'AFD et où le PIB/habitant est 16 fois moindre que dans les pays les plus riches, a un bien plus ardent besoin de coopération internationale – grâce, en particulier, au large développement de biens publics mondiaux – que de compétition.

Quand l'AFD prête 680 millions d'euros en 2013 dans le secteur de l'eau et de l'assainissement, bien sûr c'est tant mieux pour ceux qui vont bénéficier de l'investissement. Mais sera-ce toute la population ?

En 2000, les 189 États membres de la Déclaration du Millénaire, définissaient huit objectifs à atteindre d'ici 2015. L'objectif numéro 7 avait trait à l'environnement et comportait notamment l'engagement de « réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas accès à un approvisionnement en eau potable ni à des services d'assainissement de base ». Selon la dernière mise à jour de mai 2014 en la matière, publiée conjointement par l'UNICEF et l'OMS, il semble que cet objectif sera dépassé. La situation s'est sensiblement améliorée depuis 1990. À l'époque, 76 % de la population urbaine avaient accès à des moyens d'assainissement améliorés contre 28 % en milieu

rural. Aujourd'hui, les chiffres sont respectivement de 80 % et 47 %.

On ne peut que se réjouir de cette amélioration. Toutefois, malgré cela, la Banque mondiale souligne dans une vue d'ensemble que ce sont encore à l'heure actuelle 2,5 milliards d'êtres humains qui ne « disposent d'aucun système d'assainissement de base ». Dans cette même note, la Banque estime à 2 milliards le nombre de personnes sous « stress hydrique » ; pire, notamment en raison du réchauffement climatique, ce nombre serait porté à 4,6 milliards en 2080.

Bien entendu, l'AFD n'est pas responsable de cette situation. Précisément, l'eau, d'évidence, doit être gérée comme un bien public mondial ; faute de quoi, la souffrance d'une part considérable de la population mondiale augmentera et, partant, les risques de guerres iront s'intensifiant.

Mais est-ce bien le moment de réclamer, comme semble vouloir le faire le ministre français des Affaires étrangères, de ne plus respecter le déliement de l'aide. Il s'agit là d'une affaire déjà ancienne qui veut que l'AFD – comme les autres agences bilatérales – ne soit pas un instrument du commerce extérieur du pays considéré. Au début des années 2000, l'OCDE-CAD a adopté une résolution recommandant le déliement. Au ministère des Affaires étrangères, on fait valoir que les transnationales françaises, Vinci notamment, trouvaient anormal que l'APD soit d'abord destinée à « aider » les pays destinataires plutôt qu'à satisfaire les transnationales. Sans doute nous dira-t-on qu'il s'agit tout simplement de s'inscrire, au mieux, dans la « politique de l'offre », décidée par le gouvernement. Vinci, qui réclame que l'APD française soit au service des transnationales, a-t-elle vraiment besoin du soutien du gouvernement pour améliorer sa « compétitivité » ? Cette transnationale, dont elle-même et le Qatar sont les premiers actionnaires, a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 40 milliards d'euros – PIB du Congo, de Mozambique et du Niger : 39 milliards d'euros générés par plus de 110 millions de personnes – et enregistré un résultat 2013 en progression de plus de 9 %.

Notes

[1] La parité de pouvoir d'achat (PPP) vise à exprimer ce pouvoir d'achat dans la devise nationale sans passer par les parités monétaires.

[2] CO_2 (dioxyde de carbone, CH4 (méthane) et N2O (oxyde nitreux)

[3] Le forçage radiatif est défini comme la différence entre l'énergie rayonnante émise par un système et celle reçue.

[4] Période contemporaine du début du chemin de fer.

[5] L'IDH calculé par le PNUD est un indice composite à partir des trois indices : santé, éducation et niveau de vie ; l'indice va de 0 (situation épouvantable) à 1 (situation parfaite).

[6] Le chiffre d'affaires 2013 du groupe Boeing a été de 87 milliards de dollars dont 33 milliards pour le secteur de la défense et de l'espace.

[7] Lire dans ce numéro « Les grandes gagnantes : les transnationales ».

[8] Le Coefficient de Gini des revenus indique leur dispersion au sein d'une population déterminée. Une égalité parfaite est notée 0, une inégalité totale, 1.

[9] La parité de pouvoir d'achat (PPP) vise à exprimer ce pouvoir d'achat dans la devise nationale sans passer par les parités monétaires.

[10] Le Coefficient de Gini des revenus indique leur dispersion au sein d'une population déterminée. Une égalité parfaite est notée 0, une inégalité totale, 1.

[11] Proparco (acronyme pour Promotion et Participation pour la Coopération économique) est détenue à 57 % par l'AFD ; parmi les autres actionnaires, on trouve plusieurs banques comme BNP Paribas, Société générale, Crédit agricole, Natixis et aussi Bolloré, Bouygues ou Véolia. L'établissement de « développement » serait intervenu à hauteur de 400 millions de dollars, à travers des fonds installés aux îles Caïmans, Luxembourg et autres Jersey. Ces honorables établissements n'apparaissent pas dans les publications de l'AFD puisque ne sont répertoriés que les pays qui bénéficieront des prêts de ces organismes cachés dans les paradis fiscaux.

Les Possibles, Été 2014

lundi 15 septembre 2014

Adresse

Attac, 21 ter rue Voltaire, 75011 Paris

Directeur de la publication

Jean-Marie Harribey

Secrétariat de la rédaction

Isabelle Bourboulon, Jacques Cossart, Nicolas Haeringer, Jean-Marie Harribey, Esther Jeffers, Frédéric Lemaire, Christiane Marty, Pascal Paquin, Jeanne Planche, Dominique Plihon, Jean Tosti, Aurélie Trouvé

Responsables techniques

Edgard Deffaud, Sophie Lambert-Evans, Éric Le Gall, Wilfried Maurin, Pascal Paquin, Tom Roberts, Rémi Sergé, Olivier Tétard

Comité éditorial

Sylvie Agard, Christophe Aguiton, Verveine Angeli, Paul Ariès, Geneviève Azam, Daniel Bachet, Jacques Berthelot, Catherine Bloch-London, Martine Boudet, Isabelle Bourboulon, Thierry Brugvin, Thierry Brun, Alain Caillé, Claude Calame, Christian Celdran, François Chesnais, Francoise Clement, Maxime Combes, Pierre Concialdi, Philippe Corcuff, Jacques Cossart, Thomas Coutrot, Christian Delarue, Vincent Drezet, Cédric Durand, Guillaume Duval, Mireille Fanon-Mendès-France, Daniel Faugeron, David Flacher, Fabrice Flipo, Pascal Franchet, Bernard Friot, Jean Gadrey, Susan George, Jérôme Gleizes, Gérard Gourguechon, André Grimaldi, Janette Habel,

Nicolas Haeringer, Jean-Marie Harribey, Michel Husson, Esther Jeffers, Isaac Johsua, Pierre Khalfa, Serge Le Quéau, Frédéric Lemaire, Christiane Marty, Gus Massiah, Antoine Math, Dominique Méda, Georges Menahem, Denise Mendez, Pascal Paquin, René Passet, Évelyne Perrin, Dominique Plihon, Thierry Pouch, Daniel Rallet, Juan Roy de Menditte, Jean-Claude Salomon, Catherine Samary, Denis Sieffert, Vicky Skoumbi, Jean-Louis Sounes, Daniel Tanuro, Bruno Tinel, Michel Thomas, Jean Tosti, Éric Toussaint, Stéphanie Treillet, Aurélie Trouvé, Patrick Viveret

Contact avec la revue et soumission d'articles

Les propositions d'articles nouveaux ainsi que les contributions répondant à des textes publiés dans les numéros précédents de la revue doivent être adressées au secrétariat de la revue : revue-cs-secretariat@list.attac.org

La revue a noué un partenariat avec Mediapart à travers une « édition » créée sur ce site : http://blogs.mediapart.fr/edition/la-revue-du-conseil-scientifique-dattac. À chaque parution trimestrielle de la revue, un des articles sera mis en ligne sur Mediapart.